JOHN E. KICZA

EMPRESARIOS COLONIALES

Familias y negocios en la ciudad de México durante los borbones

Traducción de
José Luis Luna Govea

FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en inglés, 1983
Primera edición en español, 1986

Título original:
Colonial Entrepreneurs. Families and Business in Bourbon Mexico City
© 1983, University of New Mexico Press, Albuquerque
ISBN 0-8263-0655-1

D. R. © 1986, Fondo de Cultura Económica, S. A. de C. V.
Av. de la Universidad, 975; 03100 México, D. F.

ISBN 968-16-2205-7

Impreso en México

Para DIANE

PREFACIO

La ciudad de México fue el cuartel general del gobierno colonial y de la administración eclesiástica, el centro comercial dominante de Mesoamérica, un importante centro manufacturero, con mucho la ciudad más grande de América en su tiempo y residencia de la mayor parte de la *élite* novohispana. En el último medio siglo antes de la Independencia opacó a todas las otras ciudades de América por lo completo e intrincado de su composición social y por el tamaño y la diversidad de sus instituciones comerciales. A pesar de estos hechos, la ciudad de México por sí misma ha sido poco estudiada por los historiadores. Ocasionalmente, algunas publicaciones han examinado ciertos grupos e instituciones situadas en la capital, pero hasta la fecha ninguna ha descrito en forma sistemática la composición y los modos de vida del amplio espectro de grupos sociales que había en este mundo urbano y la manera en que esos elementos se interrelacionaban. Además, si bien los estudiosos reconocieron hace tiempo que la capital en ciertos aspectos condicionó el desarrollo de centros regionales desde los primeros días de la Colonia (a través de su papel como principal centro de comercio de la Colonia, como principal centro de consumo de muchos artículos de producción interna, como centro burocrático, tanto para la Iglesia como para el Estado, y como imán que atraía a gran parte de la *élite* y considerables riquezas de las provincias), no han delineado los mecanismos específicos por medio de los cuales se producía este fenómeno.

El presente estudio ofrece una reflexión sobre esos mecanismos durante el periodo colonial tardío, esto es, entre 1770 y 1821 aproximadamente. A lo largo de todo el estudio se hace hincapié en la vida comercial, en oposición a los aspectos económicos de los miembros de los principales grupos ocupacionales y no ocupacionales encontrados en la ciudad. En otras palabras, se presta atención a la estructura, procedimientos y organización del comercio antes que a la rentabilidad específica de las transacciones individuales o de empresas, o a las fluctuaciones anuales. Así es que este trabajo no intenta presentar una imagen que comprenda todas las formas de actividad económica o de cada persona y grupo en esta sociedad urbana. Sin embargo, cubre muchos aspectos de la vida de la gente en una amplia gama de grupos sociales. Intenta definir las normas primarias de conducta tanto en los negocios como en la sociedad (puesto que están indisolublemente ligados) de personas

activas en una variedad de profesiones, para señalar la extensión de opciones disponibles para ellas en cada uno de esos grupos, describir cómo hicieron su carrera y cómo se interrelacionaban con otras, tanto dentro como fuera de sus profesiones.

El estudio completo será publicado en dos volúmenes. Este primer volumen se divide en tres secciones, sin contar la introducción y la conclusión. El breve capítulo introductorio (capítulo I), proporciona algunos antecedentes importantes sobre la naturaleza demográfica y étnica de la ciudad al concluir la era colonial. La primera sección consiste en un solo capítulo (capítulo II), que examina la composición y la conducta social y comercial de la *élite* más alta de la Colonia, grupo al que he denominado las "grandes familias".

La segunda sección consta de cinco capítulos y trata acerca del mundo comercial en la ciudad de México. Comienza (capítulo III) con una consideración sobre la organización, la esfera de acción y las prácticas de los comerciantes internacionales, grupo pequeño pero decisivo dentro de la comunidad mercantil; luego continúa (capítulo IV) con el papel que estos y otros comerciantes de la capital desempeñaron en el comercio con las provincias. Una amplia gama de tipos sociales, desde pequeños tenderos, propietarios de tiendas especializadas, hasta dueños de grandes tiendas, participaban en el comercio al menudeo (tema del capítulo V) junto con los grandes mayoristas, quienes nunca consideraban demasiado pequeña una empresa en tanto pudiera rendir alguna utilidad. Un capítulo sobre el avance dentro del mundo comercial (capítulo VI) revela la diversidad de vías de acceso a una carrera que se presentaba en esa esfera de la economía y cómo muchos individuos renunciaron a ella en determinado momento por diversas razones. El capítulo final de la sección (capítulo VII) abarca varios de los diferentes temas relacionados con la culminación de una carrera comercial, es decir, la conducta social y económica de los comerciantes más exitosos.

La tercera sección trata sobre la gran cantidad de personas activas en los diferentes niveles de la manufactura y el procesamiento, y de los varios oficios que por sí mismos tenían su base en la ciudad. El primero de los dos capítulos de la sección (capítulo VIII) examina el personal y las operaciones de varios establecimientos de producción en gran escala, que incluyen rastros, molinos, panaderías y obrajes. El segundo capítulo (capítulo IX) trata de los artesanos, esos miles de hombres (y algunas mujeres) empleados en diferentes oficios y en cientos de tiendas por toda la capital y sus alrededores. El capítulo final (capítulo X), ofrece tanto un re-

sumen de los temas principales analizados en los capítulos precedentes como una revisión general de los temas vistos a lo largo de todo el estudio.

El segundo volumen constará de dos secciones principales. La primera observará a los profesionales. Se investigará, en capítulos individuales, a abogados, clérigos, autoridades, notarios y otros grupos de profesionales, específicamente médicos, farmacéuticos, arquitectos, artistas y maestros de escuela. La segunda sección examinará los grupos no ocupacionales presentes en la ciudad de México, que no están comprendidos en ninguno de los capítulos previos. Éstos incluyen mujeres, extranjeros (europeos no hispánicos), negros e indios.

Puede ser útil un comentario sobre los subtítulos de los capítulos y el orden de los mismos. La profusión de subtítulos tiene la intención de auxiliar al lector ofreciéndole una rápida introducción a cada tema, permitiéndole localizar con facilidad cualquier subsección que pudiera ser de particular interés. El orden en que se presentan los capítulos no implica un pronunciamiento acerca del rango social relativo de las diferentes ocupaciones en el periodo colonial tardío; muchas personas que se examinan en los últimos capítulos tuvieron tanto mayores riquezas como preeminencia social que aquellos observados en algunos de los capítulos precedentes. En general, las ocupaciones no pueden ordenarse por jerarquías. Cualquier intento de hacerlo debe ignorar factores tan importantes como la diferenciación económica y social inherente a cada ocupación, el papel de la familia al atribuir tanto posiciones como funciones a sus miembros, y la frecuencia con la que algunas personas adoptaban ocupaciones múltiples (o que al menos eran económicamente activas fuera de su profesión). El orden de los capítulos en esta obra tiene el propósito de ser heurístico, con la esperanza de que cada capítulo ayudará a la comprensión de los subsecuentes.

Este estudio se esfuerza por poner de manifiesto aspectos de la historia social y comercial de la ciudad de México que son característicos de las ciudades de todo el país y hasta cierto punto de toda Hispanoamérica. Indudablemente, este centro urbano era único por su tamaño, su riqueza y el volumen de su comercio y producción. Pero una vez admitidos estos factores, podemos individualizarlos y aislarlos, lo que nos permitirá comprender los puntos de vida y conducta generales a todas las comunidades.

Por lo menos desde mediados de la década de 1960, los estudiosos se han esforzado por aclarar la historia colonial de Latinoamérica mediante un examen concienzudo de la sociedad misma,

en vez de hacerlo a través del prisma de los edictos jurídicos y gubernamentales, los esquemas utópicos o de los pronunciamientos tendenciosos de personas e instituciones interesadas. Hasta la fecha, los historiadores sociales que se han concentrado sobre México han elegido, por lo general, examinar una sola hacienda, un grupo de ellas o, cuando mucho, una provincia; en este último caso suelen hacer hincapié en el centro regional, concediendo mucha menos atención a las vecindades y aldeas circundantes. Algunos de los mejores estudios en esta última categoría han sido condensados y presentados en un libro titulado *Provinces of Early Mexico*.[1] Estos artículos y los trabajos mayores de los cuales se derivaron a menudo subrayan la singularidad de la sociedad local objeto de la investigación, y plantean una comparación temática con otras áreas. Además, muchos de ellos reconocen el efecto grande o pequeño que la ciudad de México tuvo sobre la sociedad y la economía, independientemente del lapso de tiempo, pero debido a que enfocan sólo una provincia o un municipio no pueden describir la dinámica de la dominación por parte de la capital o hasta qué punto la forma de dominación específica era privativa de una región o común a toda la Colonia.

El presente estudio, entonces, es complementario de los estudios provinciales que le han precedido. Ya que mira desde el centro hacia varias de las diferentes provincias y comunidades, llenará muchas de las áreas que aquéllos dejaron vacías e ilustrará lo que era peculiar de una región en su relación con la ciudad de México y lo que compartía con la Colonia en general. En ese sentido este trabajo tiene un alcance nacional y se refiere con frecuencia a negocios, tratos, personas e instituciones en muy diferentes lugares del país.

En el proceso para completar un proyecto a largo plazo, como el presente, una persona recibe mucha ayuda, tanto financiera como intelectual, de diferentes partes. La investigación para este trabajo, llevado a cabo en la ciudad de México durante el año escolar de 1975-1976, fue financiada por la Asociación de Adiestramiento para la Investigación de la Organización de Estados Americanos.

Gran parte de este estudio apareció originalmente como tesis doctoral, realizada bajo la guía de James Lockhart. Las conversaciones sostenidas en México y en los Estados Unidos con amigos y colegas, que incluyen a Leslie Lewis, Paul Ganster, Linda Arnold, John F. Schwaller, Stanley Hordes, Matt Meier y Michael Vail,

[1] Ida Altman y James Lockhart, comps., *Provinces of Early Mexico*, Los Ángeles, UCLA, Latin American Center, 1976.

aclararon puntos específicos e influyeron sobre la perspectiva general de esta obra.

Mi trabajo en México recibió gran ayuda de la pericia y cortesía del personal del Archivo General de la Nación, a la sazón encabezado por Jorge Ignacio Rubio Mañé. Ignacio González-Polo y Leonor Hernández García, miembros del personal de investigación de la Biblioteca Nacional, fueron de gran asistencia al compartir sus conocimientos y por sus esfuerzos a fin de conseguirme material. El tesón, la amabilidad y la habilidad de David V. Holtby, mi editor, y de Jenel Virden, mi mecanógrafa, facilitaron en gran medida la consumación de este proyecto. La Washington State University financió generosamente el mecanografiado del borrador final. Deseo expresar mi más profundo aprecio hacia mis padres, por el resuelto apoyo que, manifestado de tantas maneras, hizo posible esta obra. Debo un agradecimiento especial a Diane, mi esposa, por el respaldo y la comprensión que siempre me brindó, aun cuando este proyecto nos privó de un tiempo que en justicia debimos haber pasado juntos. Por último, me hago personalmente responsable de todas las deficiencias de estilo y sustancia que el lector pudiera hallar en este libro.

ABREVIATURAS

AGN:	Archivo General de la Nación
AHH:	Archivo Histórico de Hacienda
AN:	Archivo de Notarías del Departamento del Distrito Federal (México, D. F.)
BN:	Biblioteca Nacional
DM:	*Diario de México*
GM:	*Gazeta de México*
HAHR:	*Hispanic American Historical Review*
JLAS:	*Journal of Latin American Studies*

I. INTRODUCCIÓN

UN EXAMEN sistemático de la composición de la población de la ciudad de México que incluyera su tamaño, su carácter étnico y sus modos de residencia, sería de evidente utilidad a manera de introducción al estudio de la vida comercial de la ciudad. Desafortunadamente, dada la naturaleza y extensión de este estudio y la gran cantidad de investigación y espacio que requeriría un trabajo de ese alcance, sólo puedo ofrecer aquí un esbozo de esos temas, procurando proporcionar al lector al menos una cierta cantidad de información básica que haga más comprensibles los siguientes capítulos. De manera similar, una exposición sobre las labores del gobierno municipal y la disposición y el aprovisionamiento de la ciudad requeriría demasiadas páginas. Por lo tanto, se remite al lector a varios artículos que se han dedicado en parte o por completo a tales temas.[1]

LA DIMENSIÓN Y LA COMPOSICIÓN ÉTNICA DE LA CIUDAD DE MÉXICO

México fue, sin duda, la ciudad más populosa de América (y no sólo de Hispanoamérica) durante todo el periodo colonial. Las únicas ciudades que podían haber rivalizado con ella durante esos siglos fueron Lima, en Perú, y Bahía, en Brasil, y ambas tuvieron siempre varias decenas de miles de personas menos. La población de la ciudad de México no habría de ser sobrepasada en el hemisferio occidental hasta el rápido crecimiento de la ciudad de Nueva York, a mediados del siglo XIX. El cuadro 1 presenta una lista de las cifras de población de la ciudad desde 1772 hasta finales de 1820.[2]

[1] Manuel Carrera Stampa, "La ciudad de México a principios del siglo XIX", *Memorias de la Academia Mexicana de la Historia*, 26:2 (1967), pp. 184-231; María Dolores Morales, "Estructura urbana y distribución de la propiedad en la ciudad de México en 1813", *Historia Mexicana*, 25:3 (1976) pp. 363-402; John E. Kicza; "The Pulque Trade in Late Colonial Mexico City", *The Americas*, 37:2 (octubre, 1980), pp. 193-221.

[2] Las cifras de población del cuadro 1 más dignas de confianza son las de 1790 y 1811, ya que ambas son resultado de censos. Las bases del recuento de 1772 se desconocen; el número aparece en el informe de 1805 del Consulado de la ciudad de México, que no hace referencia a su origen. Sería interesante saber si las cifras de 1790 y 1793 en realidad provienen del mismo recuento. El documento que proporciona los datos de 1790 expresa muy claramente en el título, lo que se confirma por los desgloses estadísticos que se incluyen, que se trata del resumen de un censo. No parece probable que

CUADRO 1. *La población de la ciudad de México en el periodo colonial tardío*

Año	*Población*
1772	112 462
1790	113 240 [a]
1793	130 602
1803	137 000
1805	128 218
1811	168 846
1820	179 830

[a] La cifra que regularmente se cita para el censo de 1790 es de 112 926 personas, pero aparentemente se deriva de la suma incorrecta realizada por la persona que originalmente sumó las cifras finales. Mi propio cómputo arroja la cifra citada en el cuadro.

FUENTES: (Citadas en orden de cifras de población.) "Noticias de Nueva España en 1805", en Enrique Florescano e Isabel Gil, comps., *Descripciones económicas generales de Nueva España, 1784-1817* (México, SEP-INAH, 1973), p. 180; BN, ms. 458 (1395), f. 16, "Estado reducido de los habitantes de México empadronados en el año de 1790"; Richard E. Boyer y Keith A. Davies, *Urbanization in 19th Century Latin America: Statistics and Sources* (Los Ángeles, UCLA, Latin American Center, 1973), p. 41; Alejandro de Humboldt, *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España* (México, E. Porrúa, 1973), p. 129; "Noticias", en Florescano y Gil, *Descripciones*, p. 180; *DM*, 20 de enero de 1812; Boyer y Davies, *Urbanization*, p. 41.

El cuadro 2 describe la composición étnica de la ciudad en términos de porcentajes para dos de esos años, y el cuadro 3 ofrece una amplia visión de los tipos maritales en la ciudad en 1790. Parece que el cómputo de 1805 ofrecido por el Consulado de la ciudad de México en el cuadro 2 es poco más que la reafirmación de las cifras de 1790, con algunas de las categorías reordenadas; por lo

el gobierno llevara a cabo dos o tres años más tarde otro censo (el censo Revillagigedo); sin embargo, todas las obras que he leído sitúan el censo Revillagigedo entre 1792 y 1793. Quizás fue realizado en 1790 pero dado a conocer unos cuantos años después. La cifra de 1803 es el cálculo de Humboldt, resultado de aplicar un factor de incremento al censo Revillagigedo. La cantidad de 1805 es producto del informe del Consulado; no se dan sus bases, pero parece ser una extrapolación del censo de 1790. La cifra de 1820 es de Fernando Navarro y Noriega, un funcionario de la ciudad de México que prestaba mucha atención a las tendencias de la población, y probablemente es muy cercana a las cifras reales. La capital fue sacudida por una epidemia un par de años después del censo de 1811, y como consecuencia la población se redujo en miles de personas. Para mediados de la década, sin embargo, estaba subiendo nuevamente.

CUADRO 2. *Composición étnica de la población de la ciudad de México en 1790 y 1805*

Grupo étnico	*Hombres*	*1790* [a] *Mujeres*	*Total*	*% del total*	*1805 % del total*
Europeos	2 185	174	2 359	2.25	2.25
Españoles	20 925	28 662	49 587	47.25	48.00
Mestizos	4 255	8 287	12 542	12.00	—
Indios	10 643	13 100	23 743	22.60	24.00
Mulatos	2 816	4 161	6 977	6.60	—
Negros	112	157	269	.30	—
Pardos	—	—	—	—	6.75
Castas	3 836	5 622	9 458	9.00	19.00

[a] El total para 1790 es 104 935; faltan 8 305 legos y eclesiásticos empleados en instituciones religiosas y educativas del país. Fueron enlistadas separadamente.

FUENTES: BN, ms. 458 (1395), f. 16, "Estado reducido"; "Noticias" en Florescano y Gil, *Descripciones*, p. 180.

CUADRO 3. *Estado marital de la población de la ciudad de México en 1790*

Hombres grupo de edad	*Solteros*	*% Solteros*	*Casados*	*Viudos*
0-7	8 716			
8-16	7 373		75	207
17-25	4 492	53.7	3 485	381
26-40	2 285	20.4	7 966	976
41-50	846	18.1	2 945	888
51 y más	693	16.7	2 407	1 038
Mujeres grupo de edad	*Solteras*	*% Solteras*	*Casadas*	*Viudas*
0-7	9 980			
8-16	8 793	42.0	350	269
17-25	5 642	20.0	6 781	1 002
26-40	2 993	20.0	9 462	4 696
41-50	899	16.5	2 061	2 484
51 y más	653	13.6	1 479	2 659

FUENTE: BN, ms. 458 (1395), f. 16, "Estado reducido".

tanto, concentrémonos en el análisis de 1790, puesto que proporciona datos más ricos.

Comenzando por la parte superior de la lista de grupos étnicos del cuadro 2, vemos que la abrumadora mayoría de los dos mil y tantos peninsulares eran varones. Más aún, aunque el número total es muy pequeño comparado con el enorme tamaño de la población española nacida en México, para no hablar de la población total, es, sin embargo, lo suficientemente grande para apoyar el argumento concluyente de este trabajo: que sólo una fracción relativamente pequeña de peninsulares ascendieron a lugares de modesta prominencia en la sociedad de la ciudad de México. Aun si todos los comerciantes mayoristas de la capital fueran peninsulares (lo cual, por cierto, no era el caso), totalizarían menos de 200, y si todos los miembros del gobierno colonial fueran peninsulares (de hecho menos del 50% lo eran), habrían sumado solamente alrededor de 500. Por lo tanto, aun en una situación óptima —que nunca estuvo cerca— más de dos tercios de los inmigrantes de España (y recordemos que casi todos eran varones) no tenían oportunidad de utilizar los canales comerciales y gubernamentales de ascenso social y, como veremos en los capítulos subsecuentes, por lo general no contaban con otros.

Los criollos (españoles), esto es, aquellos nacidos en América y que eran llamados españoles por su propia sociedad, conformaban casi la mitad de la población de la capital y aparentaban ser una proporción aún mayor, ya que la mayoría hispánica vivía en el centro de la ciudad mientras que numerosos indios y castas residían en los barrios circundantes. Por supuesto, ahora es bien sabido que la denominación de "español" era de naturaleza más cultural que genética, y que los individuos podían ascender o descender de ella según cambiaran su riqueza o su estilo de vida. En esas condiciones, no debe sorprendernos que virtualmente todas las personas del mundo de los negocios estudiadas en esta obra (con excepción de los artesanos), fueran vistas como españoles por la sociedad. El solo hecho de que uno hubiera ascendido lo suficiente como para ser parte de la comunidad comerciante, acarreaba la transformación de casta en hispánico.

En el sentido más estricto, la clasificación de castas abarcaba a todos los grupos étnicos, inclusive a los negros, intermedios entre españoles e indios. De hecho, algunos de estos grupos eran de tal magnitud y tan fácilmente identificables que por lo general se les designaba por separado (ver cuadro 2). Sin embargo, en esta obra, el término castas se referirá a todos los grupos étnicos, excepto españoles e indios.

Es difícil opinar acerca de las denominaciones indio o mestizo.

Todas las evidencias indican que hacia fines del periodo colonial aun aquellos indios y castas situados en las márgenes de la capital llevaban una existencia altamente urbanizada, muchos de ellos se ganaban la vida en el sector hispánico de la economía, vestían a la moda europea, sabían hablar español y consumían artículos europeos cuando podían adquirirlos. Entonces, las clasificaciones indio o mestizo quizá reflejaban principalmente el grado de aculturación del individuo, su ocupación y su sentido de pertenencia.

Había en la ciudad pocos negros y muy pocos esclavos. Los esclavos que existían trabajaban como sirvientes en algunas de las grandes casas. No hay pruebas de que constituyeran, como antaño, un símbolo de posición social; algunos miembros de la *élite* más alta no contaban entre sus sirvientes ni a esclavos ni a negros. La población mulata era importante; muchos eran empleados como artesanos, en la construcción y en algunas de las labores más arduas (aunque no necesariamente las de más baja condición).

El referirse a la estructura social mexicana como a un sistema de castas es engañoso, pues la gente podía pasar rápidamente de una a otra clasificación, dependiendo de su ocupación, su riqueza y su estilo de vida.[3] Un individuo podía cambiar de designación en el curso de su vida, y sus hijos podían aspirar a otra categoría si poseían los atributos culturales inherentes a ella. En suma, estos términos étnicos eran utilizados para delinear un cierto espectro de tipos sociales; difícilmente servían para limitar la libre elección del individuo respecto a su ocupación, su lugar de residencia o su cónyuge. En todo momento cada miembro de la sociedad pertenecía a una u otra categoría, pero era capaz de moverse de una a otra con bastante facilidad por sus propios medios.

Pautas de residencia

Un valioso artículo de María Dolores Morales brinda amplia información acerca de la propiedad de bienes raíces en la ciudad en 1813, y también algún material sobre los patrones de residencia.[4] Diversos organismos eclesiásticos, que incluían monasterios, conventos y cofradías, poseían (por su valor estimado) 47% de las propiedades de la ciudad. Prácticamente todas se rentaban a particulares por una tarifa anual estándar equivalente al 5% del valor del inmueble. (Los sacerdotes en lo personal poseían muy pocos

[3] John K. Chance, *Race and Class in Colonial Oaxaca*, Stanford, Stanford University Press, 1978; D. A. Brading y Celia Wu, "Population Growth and Crisis: León, 1720-1860", *JLAS*, 5:1 (1973), pp. 1-36.

[4] Morales, "Estructura urbana..."

bienes raíces en la ciudad de México.) Un pequeño grupo de particulares poseía 43.9% de las propiedades urbanas. No más del 1.7% de la población citadina poseía lotes urbanos e inmuebles y tres cuartas partes de estos propietarios tenían una sola vivienda. Solamente 1 655 pequeños propietarios eran dueños de sus casas. La mayor parte de la ciudadanía habitaba en casas de vecindad cuyos propietarios normalmente no vivían en ellas. Los organismos eclesiásticos poseían muchas de estas casas de vecindad. La *élite* colonial, en cambio, tendía a invertir en casas particulares, comenzando por supuesto por sus propias mansiones, valuadas en decenas de miles, en las que vivían con su séquito. Podían poseer además una o más casas de considerable valor que daban en arrendamiento. Si tenían otras, se trataba generalmente de pequeñas viviendas unifamiliares en las afueras de la ciudad. Sobre todo, parece haber existido poca especulación con las propiedades urbanas y transferencias de propiedad poco frecuentes. La *élite* colonial y los organismos eclesiásticos raramente vendían sus propiedades. Casi todas las demás casas eran pequeñas construcciones unifamiliares (aunque las familias podían ser bastante grandes), que se legaban de generación en generación.

La distribución de tiendas al menudeo

Las tiendas al menudeo proliferaban por toda la ciudad. No había cuadra dentro de los ocho cuarteles que componían la ciudad propiamente dicha que no tuviera al menos una. Generalmente había varias, y no era desusado que en el centro de la ciudad un solo edificio (a menudo la residencia de una familia prominente) albergara cinco o seis en su planta baja.[5] La mayor concentración de tiendas se encontraba, sin duda, en un área que se extendía en las cuatro direcciones a partir de la plaza central. El Parián —llamado así, según se dice, por el distrito comercial al menudeo controlado por los chinos en Manila— era una serie de cajones (grandes tiendas que vendían principalmente artículos importados) en una intrincada estructura de un solo piso, localizada en el lado sudoeste de la plaza central. En 1816 contaba con 180 tiendas diferentes, ninguna de las cuales era una empresa pequeña.[6] Construido después del tumulto de 1692, el Parián duró hasta que Santa Anna ordenó su demolición, en 1843.

En seguida al poniente de este edificio corría el Portal de Mer-

[5] AGN, AHH, leg. 426, exp. 16, 1816.
[6] *Ibid.*

Mapa de finales del México colonial: Ciudades importantes en el comercio

caderes, un callejón que daba cabida sólo a tiendas al menudeo; también aquí, la mayoría eran cajones. Al sur del Parián, y extendiéndose a lo largo de todo el límite oriental de la plaza, estaba el Portal de las Flores (así llamado por las mujeres indígenas que vendían flores en ese lugar). Este pasaje, más grande, contenía tiendas similares y servía también como muelle principal al que arribaban las canoas que venían desde Chalco por el canal, trayendo productos frescos a la capital. Aún en la época colonial tardía el canal estaba abierto hasta el portal, y allí se descargaban las mercaderías para ser vendidas sobre esteras de palma y de tela colocadas sobre el piso por mujeres indígenas y mulatas, esparcidas

CUADRO 4. *Lista del número de tiendas dentro de cada categoría encontradas en el relevamiento de establecimientos comerciales en los ocho cuarteles de la ciudad de México*

Tipo de tienda	*Número*
Almacén (depósito de mercadería importada)	30
Cajón (minorista de artículos importados)	188
Tienda [a]	208
Vinatería	170
Cerería	9
Locería	2
Sedería	7
Librería	6
Azucarería	5
Velería	2
Alacena (tiendecita que vendía artículos de segunda mano)	6
Tlapalería	6
Mercería	2
Semillería	5
Puesto	3
Vidriería	1
Maderería	1
No especificado	28
Total	679

[a] Incluye pulperías y tiendas mestizas.
FUENTE: AGN, AHH, leg. 426, exp. 16.

en todo el espacio de la plaza. El edificio que albergaba al cabildo de la ciudad de México estaba situado en la esquina sudoccidental; el palacio virreinal ocupaba todo el lado oriental de la plaza, y la Catedral el lado norte. El Monte de Piedad ocupó la parte noroeste.

La calle de Plateros era la avenida más grande que conducía de la plaza hacia el poniente. Se prolongaba hasta la Alameda y daba cabida, además de a platerías, a un cierto número de tiendas generales, así como de especialidades, junto con las fondas en las que la gente podía comer y las omnipresentes vinaterías, donde las personas de ambos sexos podían beber licor o comprarlo. Al norte de la Catedral había calles de residencias familiares, inclusive algunas de gran opulencia, y una multitud de tiendas que proveían a sus ocupantes. Al oriente de la plaza, tras el palacio virreinal, se extendía un vecindario menos próspero, con gran cantidad de artesanos e indígenas. Se podían ver aun muchas tiendas, aunque no eran tan valiosas como las que se localizaban en los otros tres lados. Aquí también, reflejando la diferencia de clases en el consumo de alcohol, las pulquerías superaban en número a las vinaterías. Hacia el sur y sureste de la plaza se ubicaban muchas de las mansiones de la capital y en ellas, al nivel de la calle, se situaba gran variedad de establecimientos que servían a la población española predominante en estos distritos. Muchas de estas casas, residencias de los principales comerciantes mayoristas, albergaban las bodegas y sobre todo expendios al menudeo de sus propietarios.[7] El cuadro 4 enlista el número de diferentes tipos de tiendas al menudeo identificadas dentro de la ciudad de México en 1816. No incluye tiendas de artesanos u otros centros de manufactura. De la misma manera, no aparecen los puestos del monopolio del tabaco, las pulquerías y los restaurantes y tabernas de toda clase.

[7] Véase el mapa en la página 66 de Doris Ladd, *The Mexican Nobility at Independence 1780-1826*, Austin, University of Texas Press, 1976. [*La nobleza mexicana al sobrevenir la Independencia, 1780-1826*, Fondo de Cultura Económica, México, 1984.]

Primera Parte

CONSTITUCIÓN DE LA "ÉLITE"

La *élite* de la ciudad de México durante el último periodo colonial, definida por sus logros económicos y sociales, presenta muy variados antecedentes comerciales. Sin embargo, una vez que lograban formar parte del más alto nivel social, estas personas modificaron muchas de sus costumbres y comenzaron a proceder de manera similar, con el objeto de asegurar la permanencia de sus familias en este elevado nivel. El capítulo siguiente describe la variedad de sus normas de conducta y las razones que subyacían a sus preferencias.

II. LA "ÉLITE"

La composición de la *élite* del periodo colonial tardío, sus formas de reclutamiento y de sustitución, sus patrones maritales y comerciales son importantes para entender el proceso social, económico y político de Latinoamérica en esa época. En este capítulo describiré la conducta social y comercial de quienes se encontraban en el pináculo de la sociedad de la ciudad de México entre 1750 y 1821, grupo al que denomino las "grandes familias" para distinguirlo de otras familias respetables y acomodadas de la ciudad, que, aunque formaban parte de una *élite* más amplia, no podían competir o establecer lazos matrimoniales con este elevado segmento de la sociedad. Los criterios que separaban a las "grandes familias" de los otros elementos de la clase alta de la ciudad de México eran su incomparable riqueza, la diversidad de sus intereses e inversiones, el éxito de sus prácticas comerciales, los honores que habían recibido, su habilidad para colocar a sus hijos en los grados más altos de la administración civil o eclesiástica, sus estrechas alianzas con otros importantes líderes políticos y eclesiásticos, sus alianzas matrimoniales y, como culminación de todos estos factores, su longevidad en la cima de la jerarquía social.

No existía ninguna estructura corporativa o institucional para las "grandes familias"; no todas pertenecían a una sola organización ni disfrutaban colectivamente de un título específico, designación o profesión que las distinguiera. Se destacaban por su conducta social y económica, sus relaciones personales y de negocios y por sus éxitos. Las características mencionadas constituyen los factores que diferenciaban a éste de los otros grupos en esta sociedad, aunque no deben aplicarse indiscriminadamente, pues no todos los miembros las satisfacían todas simultáneamente.[1]

[1] Este capítulo está basado en testamentos, contratos comerciales, poderes legales, convenios de dotes y material conexo, localizados en el Archivo de Notarías del Departamento del Distrito Federal, sobre casos legales, listas de miembros y material de censos que se encuentra en varios ramos del Archivo General de la Nación, en los dos periódicos de la ciudad de México del periodo colonial tardío, en relaciones de los miembros del Colegio de Abogados, gremios artesanales y otras organizaciones, en resúmenes de población y documentos publicados de la época, y en la valiosa investigación, publicada e inédita de las dos décadas pasadas, sobre la historia social colonial.

Etnicidad y "status" de la "élite"

El hecho de ser identificado por la sociedad como español, ya fuese criollo o peninsular, no era en manera alguna suficiente para ubicar a una persona en las filas de la *élite* en la grande y creciente población de la ciudad de México colonial a fines del periodo. En 1790, cuando la ciudad contaba aproximadamente con 110 mil personas, alrededor de la mitad se consideraba de ascendencia española.[2] El grado de mezcla de razas que tuvo lugar durante los dos y medio siglos previos, y la inclinación de la sociedad a reclasificar a las personas de diferentes razas de acuerdo con sus logros individuales, sus patrones matrimoniales y su comportamiento cultural, fue la causa de que el sector español de la población se extendiera rápidamente.[3] El solo hecho de convertirse en propietario de una tienda o en maestro artesano —es decir, poseedor de una propiedad no residencial o de un oficio remunerado— a menudo era suficiente para elevar a alguien a la categoría de aquellos a quienes la sociedad consideraba españoles. El hecho de que la mezcla de razas por sí misma no disminuía la posición de una familia, o evitaba su inclusión en la *élite* más alta, se evidencia en el estudio de Doris Ladd sobre la nobleza mexicana, el cual revela que varias de las nobles familias de la última época colonial tenían definitivamente huellas de sangre india o negra en su linaje.[4]

Tampoco podían los españoles, ya fueran criollos o peninsulares, disfrutar de una alta posición social o de empleos bien remunerados por el solo hecho de serlo. Un número importante desempeñaba labores manuales. En realidad, el sector español de la sociedad de la ciudad de México en el siglo XVIII estaba completo en términos ocupacionales, y sus miembros podían encontrarse en todos los niveles de la sociedad, incluso los más bajos. Esta distribución ocupacional queda demostrada en los censos de 1753 y 1811. Los españoles trabajaban como obreros no calificados y como sirvientes. En el censo de 1753 se registran peninsulares que tra-

[2] BN, "Estado reducido".

[3] Véase L. N. McAlister, "Social Structure and Social Change in New Spain", *HAHR*, 43:3 (agosto, 1963), pp. 349-370; William M. Taylor y John K. Chance, "Estate and Class in a Colonial City-Oaxaca in 1792", *Comparative Studies in Society and History*, 19:4 (octubre, 1977), pp. 454-487; el libro de Chance *Race and Class in Colonial Oaxaca*, Stanford, Stanford University Press, 1978; y Dennis N. Valdés, "The Decline of the *Sociedad de Castas* in Mexico City", tesis doctoral, University of Michigan, 1978, sobre el papel de las razas en la sociedad del México colonial.

[4] Ladd, *The Mexican Nobility*, pp. 20-21.

bajaban como tejedores, carpinteros y sastres, entre otras ocupaciones poco prestigiosas, mientras que otros carecían por completo de empleo. El *Diario de México* a menudo contenía anuncios de españoles desempleados que solicitaban cualquier clase de puesto de supervisión, de bajo nivel, ya fuera en la ciudad o en el campo.[5]

Denominaciones y títulos

Tampoco podía identificarse a la *élite* del último periodo colonial por la manera en que la gente se dirigía a ellos, como ocurriera en el primer siglo de la Colonia. El uso de términos como "don" y "doña" se había extendido a tal grado que prácticamente a cualquier varón que fuera maestro artesano o propietario de una pequeña tienda se lo llamaba de esa manera, mientras que aun a las mujeres pobres, y a veces ni siquiera españolas, podía llamárselas con el equivalente femenino.[6] En general, en el mundo de los negocios cualquier persona que no estuviera empleada como dependiente o hiciera trabajos manuales bajo la dirección de otra persona podía reclamar para sí el uso de este término. Por lo tanto, cualquier intento de definir a la *élite* por medio de la raza o el uso del "don" abarcaría tal vez a un tercio de la población masculina adulta de la ciudad. Una definición de *élite* tan amplia es sin duda inservible cuando se trata de identificar al elemento social más alto.

Los títulos académicos y militares eran también una guía inadecuada para determinar el pináculo de la sociedad colonial mexicana, si bien se sabe con certeza que el rango de oficial en las diversas unidades militares creadas en el siglo XVIII, era atractivo para muchos miembros de la *élite* provinciana, la inmensa mayoría de los miembros masculinos de la *élite* capitalina no buscaban ni obtenían tales designaciones.[7] Tal vez esto se debiera a que no tenían oportunidad de hacerlo, pues la ciudad de México ya tenía un regimiento, tradicionalmente mantenido y apoyado por su Consulado y no buscaba crear nuevas unidades militares. Pero más probablemente la razón radicaba en que mientras el rango de ofi-

[5] Solamente aquellos inmigrantes peninsulares patrocinados por tíos y primos que eran comerciantes mayoristas en México (sin contar a los funcionarios gubernamentales y eclesiásticos) podían esperar ser colocados en empleos promisorios, e incluso muchos de ellos nunca ascendieron demasiado si es que acaso lo hicieron. Véase el capítulo VI.

[6] Véase el capítulo IX.

[7] Christon I. Archer, *The Army in Bourbon Mexico, 1760-1810*, Albuquerque, University of New Mexico Press, 1977, pp. 210-215. [Hay ed. en español del FCE, México, 1983.]

cial representaba para la *élite* provinciana un honor y un título ansiados, las "grandes familias" de la capital, seguras de su posición en la sociedad, y disfrutando ya de una variedad de posiciones y títulos reales y honorarios, no se sentían privadas de posición social y, por lo tanto, no andaban a la caza de oportunidades. En cuanto a los títulos académicos, por lo general adquirían educación universitaria quienes planeaban ingresar a alguna de las profesiones tradicionales y, como veremos después, pocos miembros de la *élite* dominante buscaron ingresar a estas ocupaciones.

La ciudad de México como sede única de riqueza

La riqueza, una enorme riqueza, era el prerrequisito absoluto para contar con un sitio entre las "grandes familias". No se toleraba la pobreza digna dentro de este grupo; perder el capital o buena parte de él significaba perder la posición social y la posibilidad de contraer matrimonio con los miembros restantes. A pesar de que una familia en decadencia podía continuar teniendo considerable riqueza en comparación con muchas otras de la sociedad, ya no era posible incluirla dentro de la *élite* más alta. La posesión de una inmensa riqueza diferenciaba a las "grandes familias" de la ciudad de México de las *élites* menores de la capital y, virtualmente, de todas las *élites* provincianas de la Colonia, y fijaba la base necesaria para la adquisición de los honores, puestos y conexiones personales que integraban colectivamente el ideal de este elevado segmento de la sociedad. Para pertenecer a las "grandes familias" se requería una riqueza superior a un millón de pesos o una cifra muy cercana. Aproximadamente cien familias en el México colonial tardío poseían esa cantidad de dinero. Sólo alrededor de una docena de familias en el resto de la Colonia podía igualar su riqueza.[8]

Si bien todas las regiones situadas al sur de la capital suministraban productos de gran valor, como cacao y cochinilla, canali-

[8] Las cuestiones relacionadas con el tamaño de las familias examinadas y la riqueza del clan mayoritario en comparación con la de los individuos pertenecientes a ella son, evidentemente, de gran importancia. Las familias, como se expone en el texto, se esforzaban por definir a su miembros tan ampliamente como fuera posible y, en consecuencia, algunos de ellos quedaban en una posición secundaria. Yo he considerado la riqueza y las propiedades de una familia como las que se conjuntaban y manejaban como unidad colectiva, frecuentemente como un todo. Comprensiblemente, algunas familias eran más ricas y extensas que otras. Éstas podían subdividirse y por tanto crear familias separadas aunque relacionadas, todas derivadas de la misma estirpe, operando sus intereses como entidades independientes.

zaban su riqueza a través de los comerciantes de la ciudad de México y Veracruz, y eran por lo tanto incapaces de mantener una *élite* como la de la capital.[9] Al oriente de la ciudad de México, Puebla era un próspero centro provincial cuyos talleres textiles y fértiles tierras sostenían a una cómoda *élite* regional. Pero esta área no producía recursos que rindieran grandes dividendos ni comercializaba artículos del país o importados en escala tan grande que rindiera los ingresos necesarios para permitir a sus principales familias rivalizar con las más prominentes de la Colonia.[10] En esta época, Veracruz iba surgiendo como potencia comercial de cierta importancia, pero los comerciantes en ascenso tenían que buscar mercados muy distantes hacia el interior para sus productos, ya que las bajas tierras tropicales alrededor de la ciudad estaban escasamente pobladas, por lo que no resultaban convenientes para el comercio.[11] La ciudad portuaria, en sí misma, continuaba siendo pequeña e insalubre, y la mayoría de su *élite* se situaba en otra parte, acudiendo a la ciudad solamente cuando los negocios lo requerían.

Sólo el norte y, más específicamente, algunas ciudades mineras del norte, producían suficientes ganancias de manera regular como para sostener a familias millonarias durante generaciones. Pero muchos de los mineros de la región preferían ubicarse junto con sus operaciones comerciales, en la capital. Las excepciones a esta regla se encontraron únicamente en Guanajuato y Guadalajara. Las pocas familias millonarias que habitaron en estos centros regionales demuestran la escala restringida de sus operaciones comerciales, aun tratándose de provincias florecientes en comparación con la amplitud y prosperidad de que normalmente disfrutaban las empresas de la ciudad de México. El examen de D. A. Brading sobre el Guanajuato de principios de 1790 ha demostrado que sólo cuatro o cinco familias tenían fortunas que excedían o se aproxi-

[9] Brian R. Hamnett, *Politics and Trade in Southern Mexico 1750-1821*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971, pp. 5-8; William B. Taylor, *Lanlord and Peasant in Colonial Oaxaca*, Stanford, Stanford University Press, 1972, pp. 199-201.

[10] Reinhard Liehr, *Ayuntamiento y oligarquía en Puebla, 1787-1810*, México, SepSetentas, 1976, vol. I, pp. 22 y 45-47.

[11] Alexander von Humboldt, "Tablas geográficas políticas del reino de Nueva España", en Enrique Florescano e Isabel Gil, comps., *Descripciones económicas generales de Nueva España, 1784-1817*, México: SEPINAH, 1973, p. 153.

La intendencia de Veracruz tenía en 1803 una población menor a la de nueve de las doce intendencias de México. La intendencia de México tenía nueve veces su población, y la sola ciudad de México tenía aproximadamente la población de todo Veracruz.

maban al millón de pesos.[12] Además, esta *élite* local no era capaz de controlar sus inversiones mineras sin la intervención de intereses cuyo centro era la ciudad de México, por lo que varios miembros de la *élite* guanajuatense eligieron mudarse a la capital o contraer nupcias dentro de su *élite*, encauzando así más riqueza minera hacia la capital.

Guadalajara fue la otra ciudad del país, además de Veracruz, que obtuvo un consulado en la época colonial tardía, pero la escala de operaciones tanto de sus comerciantes como de sus propietarios de bienes raíces, y su penetración en su zona de influencia, estaban seriamente limitadas por el tamaño del mercado local, y no se equiparaban a los vastos intereses económicos de la Colonia que caracterizaban a la *élite* de la ciudad de México. En esa época Guadalajara contaba únicamente con dos familias cuya riqueza igualaba a la de las "grandes familias" de la capital. Los demás miembros de esta *élite* provincial poseían bienes valuados cuando mucho en 300 mil pesos, mientras que los más ricos comerciantes de Guadalajara operaban negocios valuados en no más de 100 mil pesos.[13] Los comerciantes mayoristas de la ciudad de México comúnmente tenían fortunas de 500 mil pesos o más; un buen número de propietarios de grandes tiendas de la capital tenían empresas que valían tanto como las de los mejores importadores de Guadalajara. Finalmente, mientras que Guadalajara sólo podía echar mano de las riquezas de la mina de plata Bolaños, la ciudad de México atraía grandes rentas de minas localizadas a todo lo largo del país. La ciudad de México, a finales del siglo XVIII, contaba quizás con 400 familias cuya riqueza total excedía los 100 mil pesos. Además de las aproximadamente 100 "grandes familias" antes citadas, estas cifras incluyen a una *élite* sustancialmente más baja, compuesta por los comerciantes al mayoreo y los grandes comerciantes al menudeo de la capital, más un número de familias cuya prosperidad se basaba en la combinación de propiedades de bienes raíces, molinos, obrajes o minas con el servicio en el gobierno y la práctica profesional. Los artesanos más exitosos pudiéron tener fortunas valuadas en decenas de miles de pesos, pero ninguna evidencia descubierta hasta la fecha ha revelado que alguno reuniera un patrimonio mayor. El área central de la capital —la plaza principal y las calles que se prolongaban quizás tres cuadras

[12] D. A. Brading, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico 1763-1810*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971, caps. 8 y 9 *passim*.

[13] Richard Lindley, "Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara's Oligarchy 1800-1830", tesis doctoral, University of Texas, Austin, 1976, pp. 49-50 y 63.

hacia sus lados— comprendía un complejo de grandes casas, edificios de gobierno, talleres artesanales y, más específicamente, tiendas al menudeo y bodegas comerciales. Casi la totalidad de 200 miembros del Consulado de la ciudad de México operaba allí. Además, la mayor parte de los principales expendios de artículos importados se localizaba en esta área. Éstos incluían no sólo los establecimientos al menudeo, mantenidos generalmente por las casas comerciales, sino también varias tiendas independientes, comúnmente llamadas cajones, que distribuían esos artículos al menudeo. Tan sólo el Parián —mercado cerrado de propiedad del cabildo, ubicado en la plaza principal— contenía docenas de estos negocios y muchos de ellos tenían un valor superior a los 70 mil pesos. En las calles cercanas había más cajones y un sinnúmero de tiendas especializadas. A menudo una sola familia poseía varias de estas tiendas. Tampoco estos propietarios restringían sus actividades económicas al comercio al menudeo. Una minoría selecta ascendió al rango de los mayoristas importadores, pero muchos otros invertían sus ganancias en haciendas agrícolas, talleres artesanales, molinos y otras operaciones comerciales.[14] De igual manera, los otros miembros de esta *élite* inferior, ya fuera basándose en propiedades o en profesiones, invertían regularmente en los diferentes niveles del comercio, en talleres artesanales y en otras empresas comerciales, entre las que destacaban la minería, los molinos o la agricultura. De aquí que mientras estos individuos y sus familias basaban sus fortunas en una empresa o profesión, siempre que les era posible procuraban ampliar sus posesiones e inversiones en otras esferas del comercio.

Las "grandes familias" de la ciudad de México vivían en mansiones, algunas de la cuales ocupaban la cuarta parte de una cuadra, agrupadas alrededor del centro de la ciudad.[15] Los censos de 1753 y 1811 demuestran que los jefes de estas familias vivían rodeados por otros miembros de la misma, muchos de los cuales, a su vez, estaban casados, y por varios de sus dependientes, quienes podían ser miembros prominentes de la comunidad comercial y profesional por derecho propio, y eran atendidos, tal vez, por quince o veinte sirvientes españoles, negros, indios o castas, quienes a su vez, frecuentemente, estaban casados y tenían niños a quienes criaban en la mansión.

[14] Véase el capítulo VII.

[15] Eduardo Báez Macías, comp., "Planos y censos de la ciudad de México, 1753", *Boletín del Archivo General de la Nación*, 8:3-4 (1967), 487-1115; AGN, Padrones, vols. 53-77, 1811.

La propiedad agraria y la conservación de la "élite"

Sin importar cómo una persona acumulara la considerable riqueza necesaria para elevarse a sí misma y a los suyos a la posición social de "gran familia", invariablemente adquiría, en cuanto podía, tierras de cultivo en el mayor número posible de zonas ecológicas con el objeto de utilizar su control sobre estos recursos agrarios para mantener, a largo plazo, la posición de su familia en la *élite*. Las "grandes familias" que invertían fuertemente en haciendas tenían un éxito notable en la conservación de su alto rango social, según señalan las evidencias. Desde 1750 en adelante, y hasta el fin del periodo colonial, no hay indicios de que más que unas cuantas de estas familias hayan descendido en la escala social o enfrentado una situación económica decadente.[16] De hecho, resulta admirable el número de familias de la *élite* del siglo XVI que conservaron su riqueza y condición a lo largo de toda la etapa colonial. Algunos de ellos obtuvieron en época temprana títulos nobiliarios; los más notables fueron el Condado de Santiago, el Marquesado de Aguayo, el Marquesado de Salinas y el Condado del Valle de Orizaba. Otras familias terratenientes establecidas en el siglo XVI, que prefirieron no adquirir títulos nobiliarios, disfrutaban también de un alto rango social a fines del periodo colonial. Éstas incluían a los clanes Cervantes y Padilla, los Teruel y los Luyando.[17]

Los atractivos de la posesión agraria eran varios. La economía mexicana, a lo largo de toda su historia colonial, sufrió una severa escasez de circulante; como resultado, toda la economía —desde las pequeñas transacciones al menudeo hasta la compra de empresas enteras— estaba dominada por las transacciones a crédito. A fin de operar con éxito en este ambiente se requería tener una fuerte línea de crédito para contratar préstamos y poder comprar a tiempo. Todos los que prestaban dinero y bienes demandaban garantías; como regla general, la única garantía que aceptaban los organismos eclesiásticos —que se contaban entre los principales prestamistas de la sociedad— y los particulares, era la tierra. Pero no tierra sin cultivar, que en esa época carecía casi de valor, sino tierra desarrollada, haciendas, que eran muy valiosas, precisamente por sus cultivos y su capacidad productiva. Por esta ra-

[16] Ladd, *The Mexican Nobility*, cuadro 7, p. 28 y John Tutino, "Creole Mexico: Spanish Elites, Haciendas, and Indian Towns, 1750-1810", tesis doctoral, University of Texas, Austin, 1976, p. 24.

[17] Tutino, "Creole Mexico", p. 21; D. A. Brading, *Haciendas and Ranchos in the Mexican Bajío: León 1700-1860*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, p. 23.

zón, todo comerciante que tenía el capital para hacerlo adquiría por lo menos una porción de tierra cultivable tan pronto como podía. Si no podía comprar una, podía entonces casarse con alguien de una familia que tuviera propiedades rurales, y obtenerlas de esa manera. Por la misma razón, inclusive los grandes mayoristas internacionales de la Colonia seguían esta táctica. Esta gente valoraba la liquidez —tan necesaria para las transacciones de ultramar— probablemente más que cualquier otro grupo de la sociedad, pero también comprendía que la propiedad agraria era absolutamente vital para el éxito prolongado en esta economía basada en el crédito.[18]

Aquellos comerciantes que no poseían tierras tenían que recurrir a personas que las tuvieran para garantizar las deudas que contraían. En otras palabras, los tratos no garantizados con bienes raíces eran cubiertos por fiadores, que tenían terrenos para asegurar la deuda. Un examen de los fiadores muestra que cualesquiera que fuesen sus ocupaciones, normalmente eran dueños de propiedades, que podían ser embargadas si el contrato no se cumplía.

Métodos para promover la rentabilidad agrícola

Aunque todo comerciante en ascenso buscaba comprar tierras de cultivo, las "grandes familias" poseían complejos hacendarios localizados a lo largo de todo el país. La *élite* más rica de la ciudad de México era la única que podía permitirse operar con bienes en los rincones más lejanos de la Colonia. A pesar de que algunos miembros de las *élites* provincianas también tenían grandes extensiones de tierras, era típico que las suyas estuvieran situadas cerca de los centros regionales donde tenían su base. Esto es, mientras que los centros provincianos tenían regiones mercantiles y de abastecimiento estrictamente delimitadas, la ciudad de México tenía la capacidad de involucrar a toda la Colonia. Las ovejas que abastecían a la capital provenían de haciendas situadas muy al norte y eran traídas en migraciones anuales.[19] El Bajío abastecía una variedad de granos y ganado, pero el crecimiento del México central estaba haciendo que los ranchos emigraran hacia el norte, puesto que cada vez se dedicaba más tierra a la agricultura. Cercana a la capital, la región de Chalco producía mucho del maíz que se

[18] Véase el capítulo VII.

[19] Charles H. Harris III, *A Mexican Family Empire*, Austin, University of Texas Press, 1975, p. 79.

consumía en la ciudad.[20] Hacia el noreste de la ciudad, en tierras más bien áridas, enormes ranchos pulqueros controlaban la producción de esta bebida para la capital.[21] Las "grandes familias" de la capital con frecuencia dedicaban sus principales propiedades a varias ramas de la agricultura en diferentes zonas ecológicas. Ahora sabemos que la clásica gran hacienda de México solía ser un complejo de propiedades de diferentes tamaños y capacidades que muchas veces ni siquiera estaban contiguas. Los dueños comúnmente sembraban diferentes granos en un solo complejo, calculando que las posibles pérdidas o los fracasos del mercado en una rama podían ser compensados en otra. Las "grandes familias" hacían lo mismo a escala nacional, especializándose en la producción de un solo cultivo en cada área, pero cosechaban gran variedad de productos en sus propiedades de toda la Colonia. Esperaban que, en las buenas épocas, las mercancías obtendrían considerables ganancias, mientras que en las malas, uno u otro cultivo rendiría el ingreso suficiente como para mantener a la familia a salvo del desastre financiero.

La diversidad de haciendas agrícolas que la *élite* poseía en todo el territorio y la especialización característica de cada una, cuando se combinaban con una notable atención, capitalización y mano de obra dedicada a cada empresa, recompensaba a la *élite* con su seguridad económica y, periódicamente, con enormes ganancias. No es accidental que las inversiones agrícolas de las "grandes familias" se concentraran exactamente en aquellos cultivos que eran más rentables, y que sus haciendas estuvieran mejor situadas para abastecer a los principales mercados —la capital y los centros mineros—, que tenían el mayor número de consumidores con ingresos disponibles.

Debido a que los clanes de la *élite* podían concentrar sus inversiones rurales en grandes complejos hacendarios que producían las mercancías más lucrativas —trigo, azúcar, pulque y ovejas— en la mejor tierra, y podían vender el producto en importantes centros urbanos, obtenían regularmente una ganancia segura y una enorme estabilidad económica derivada de sus haciendas. La producción agrícola en gran escala permitía a las "grandes familias" influir sobre el precio de las mercancías.[22] Su riqueza les permitía mantener sus cosechas fuera del mercado hasta que pudieran ase-

[20] Charles Gibson, *The Aztecs Under Spanish Rule*, Stanford, Stanford University Press, 1964, pp. 328-329.

[21] Kicza, "The Pulque Trade", p. 202.

[22] Enrique Florescano, *Precios del maíz y crisis agrícolas en México, 1708-1810*, México, El Colegio de México, 1969, p. 92.

gurarse el precio más alto posible. Su atención a las fuerzas del mercado y a las ganancias los llevaba a producir los bienes más redituables. Los productores más pequeños, que no gozaban de los mismos recursos o mercados que las "grandes familias" y no podían competir con ellas, frecuentemente tenían que buscar cultivos menos rentables, y, como consecuencia, eran más susceptibles a la bancarrota.

La estructura de la producción pulquera para la ciudad de México en el periodo colonial tardío, ilustra bien cómo las familias de la *élite* eran capaces de controlar las ramas más lucrativas de la agricultura y, a veces, hasta la comercialización del producto. El pulque redituaba una utilidad constante que se comparaba al menos con la de cualquier otra mercancía. La gran cantidad de la gente de la capital que pagaba en efectivo aseguraba una continua demanda de la bebida, mientras que el costo del transporte y el peligro de su rápida descomposición limitaban su esfera de producción a la cercana región semiárida al noreste de la ciudad. Las "grandes familias" de la ciudad de México no sólo poseían la gran mayoría de las haciendas pulqueras, sino también varias de las pulquerías que expendían la bebida en la capital y sus alrededores. Normalmente la *élite* alquilaba estos expendios a otras personas, que se obligaban a comprar el pulque de las haciendas de sus propietarios.[23] La propiedad de tierras de cultivo ofrecía aun otra defensa contra las malas épocas económicas: el alquiler. Un terrateniente que pensara que las ganancias eran dudosas, o que careciera de los fondos necesarios para cultivarlas, podía decidir alquilar parte de sus tierras o todas ellas a otros individuos.[24] Incluso los propietarios de haciendas muy rentables cedían a veces en alquilar porciones de sus tierras para obtener un ingreso constante, a fin de cubrir los costos de operación hasta que la venta de la cosecha redituara importantes ganancias. Algunas ramas de la agricultura eran tan lucrativas que en ocasiones los inversionistas preferían alquilar en vez de adquirir tierras, calculando que la tierra rendiría un ingreso mayor al del precio del alquiler. En su estudio acerca de las normas de posesión de tierras de la *élite* de Guadalajara en el periodo colonial tardío, Richard Lindley halló que algunas veces los comerciantes que daban tierras en alquiler estaban en realidad ofreciendo el capital necesario para cultivarlas antes de adquirirlas.[25] No hay evidencia de que esto se practicara entre las familias de la *élite* de la ciudad de México.

[23] Kicza, "The Pulque Trade", pp. 203-207.
[24] Brading, *Haciendas and Ranchos*, p. 11; Tutino, "Creole Mexico", p. 165.
[25] Lindley, "Kinship and Credit", pp. 140-145.

Si la posesión de extensas propiedades rurales le ofrecía a las "grandes familias" un rendimiento constante de sus inversiones, así como enormes utilidades ocasionales, les proporcionaba todavía otra ventaja relacionada con la transferencia de sus fortunas intactas a través de generaciones. De todas las grandes empresas comerciales, sólo las tierras podían ser subdivididas fácilmente y transferidas a los herederos de una persona. Esto se facilitaba por el número de propiedades individuales comúnmente incluidas en el complejo llamado hacienda familiar. Además, veremos que aunque la subdivisión de propiedades podía amenazar, con el tiempo, el poder económico y la estabilidad financiera de la familia, existían modelos comunes de conducta social y comercial diseñados para superar este problema potencial. Por otro lado, las minas solían estar compuestas por un sistema único de túneles, y mientras las ganancias de una mina podían dividirse fácilmente, no ocurría lo mismo con la propiedad de las excavaciones, pues la calidad de los tiros de las minas variaba mucho. De manera parecida, las grandes casas comerciales internacionales de la ciudad de México no podían ser simplemente divididas o transferidas, ya que la empresa completa giraba sobre dos ejes gemelos: la existencia de grandes sumas de capital líquido combinada con una extensa e intrincada trama de cuentas por correspondencia y acuerdos comerciales que existían entre el mayorista colonial, sus proveedores de ultramar y los minoristas de la capital y de las provincias. Estas relaciones personales no eran fácilmente transmisibles; de ahí que las casas mercantiles se legaran por lo regular a un solo descendiente, ya fuera un hijo criollo, o algún sobrino inmigrante, que había sido entrenado durante años en el negocio, viviendo a menudo largos años en ultramar y residiendo temporalmente en todo el interior de la Colonia.

La integración vertical de los negocios

Decir que determinados individuos o familias eran terratenientes no expresa que se dedicaran exclusivamente a la parte productiva de los negocios. Por el contrario, uno de los aspectos más característicos de la agricultura tal como la practicaban las "grandes familias" era la integración vertical de la producción, procesamiento y distribución de las mercancías, una meta deseada pero no frecuentemente alcanzada por otros sectores de la sociedad. Mientras que esta preferencia se reforzaba ciertamente por las utilidades más altas para las familias que lograban eliminar a los

intermediarios, manejando todas las fases de producción y distribución, la razón principal de esta práctica era la certeza del abastecimiento y los mercados que aseguraba. De ahí que, como antes dijimos, una familia que produjera grandes cantidades de pulque poseía normalmente una o más pulquerías en la capital, que cedían en alquiler por una renta muy baja, pero con la estipulación de que el arrendatario compraría al dueño determinada cantidad de pulque. Tales acuerdos liberaban a las familias de las exigencias y fatigas de la distribución al menudeo y les proporcionaban un ingreso constante, a la vez que les garantizaban que no se verían privados de su mercado por la acción de sus competidores.

Análogamente, algunas de las "grandes familias" poseían grandes molinos de harina y fábricas textiles en el Valle de México, que procesaban y distribuían el trigo de sus haciendas y la lana de sus ranchos ovejeros.[26] La propiedad de estas empresas era redituable por naturaleza. La familia González Calderón poseía el molino de harina más grande de la Colonia, y hubo años en los que molió la tercera parte del trigo comercializado en la ciudad de México.

Los grandes terratenientes y el comercio

Los clanes más ricos destacaban permanentemente agentes comerciales en la ciudad de México para representar sus intereses, al tiempo que operaban almacenes generales en sus propiedades rurales. Estas acciones separadas tenían la misma meta: el control del comercio tanto de los bienes de producción local como de los artículos importados en las regiones dominadas por las propiedades de esta *élite*. Los dueños de grandes haciendas utilizaban su poder económico para servir como traficantes mercantiles, no sólo para sus propiedades, sino también para las haciendas más pequeñas y los ranchos vecinos. Los pequeños productores advirtieron que los propietarios más ricos podían transportar los productos a un costo menor y que su capacidad para vender la cosecha de las propiedades de la región en forma global, antes que como intereses en competencia, significaba mayores ingresos para todos. Así que, incapaces de competir contra el poder económico de los propietarios dominantes, comerciaban a través de ellos, transfiriéndoles por

[26] AN, Juan Manuel Pozo, 4 de abril de 1810; Tutino, "Creole Mexico", p. 129. Sobre la integración vertical en la minería, véase Brading, *Miners and Merchants*, p. 149 y P. J. Bakewell, *Silver Mining and Society in Colonial Mexico, Zacatecas 1546-1700*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971, pp. 115-118, 125 y 137.

tanto las utilidades más altas que estaban al alcance de los comerciantes con mayor disponibilidad de granos.[27]

Los hacendados más poderosos explotaban también sus contactos comerciales, su acceso al capital, su capacidad comercial y su supremacía en las regiones rurales, para establecerse como detallistas principales. Los comerciantes independientes eran a menudo incapaces de competir con estos hacendados por la baja densidad de población y la relativa escasez de dinero y de consumidores que había en el campo; los grandes terratenientes, por lo tanto, gozaban de un monopolio comercial en áreas extensas. Podían otorgar créditos por periodos prolongados sin sufrir económicamente, y las deudas que tenían con ellas los agricultores menores sólo estrechaban más los lazos que los unían con la *élite*.[28] Si bien la propiedad de un complejo hacendario agriculturalmente diversificado e integrado de manera vertical era un componente vital de la cartera financiera de las "grandes familias", estos grupos familiares no abandonaban el comercio cuando iniciaban las inversiones rurales en gran escala. Muchos de ellos utilizaron su carrera en el comercio internacional como vía de ingreso a la *élite* y comprendían que los campos económicos eran compatibles y que, de hecho, se acrecentaban mutuamente.

Hemos visto que la *élite* terrateniente explotaba su preeminencia para dominar tanto el tráfico de mercancías como el comercio de artículos manufacturados en el campo. Pero no estaban satisfechos sólo con el comercio intercolonial. A fin de conservar la riqueza necesaria para mantenerse en el estrato social más alto de la sociedad colonial se requería que la seguridad y la extensión de las inversiones disponibles en la agricultura fueran aparejadas con los riesgos y, en consecuencia, con las grandes utilidades del comercio internacional. Por esta razón, muchas de las "grandes familias", sin importar cuán antigua fuera su supremacía, mantenía a algunos de sus miembros, por lo general hijos criollos o sobrinos inmigrantes, en el Consulado de la ciudad de México, operando la casa importadora de la familia. Tanto los clanes de la *élite* que tenían títulos nobiliarios como los que carecían de ellos solían proceder

[27] Harris, *A Mexican Family Empire*, p. 115; Tutino, "Creole Mexico", p. 269. También de los plantadores de otra sociedad colonial americana —los cultivadores de tabaco de Chesapeake en el siglo XVIII— se ha dicho tradicionalmente que desdeñaban el comercio, pero investigaciones recientes han descubierto que actuaban como traficantes de artículos de consumo y distribuidores de mercancías importadas para los pequeños granjeros de tierra adentro. Véase Aubrey Land, "Economic Base and Social Structure: The Northern Chesapeake in the Eighteen Century".

[28] *Ibid.*

CUADRO 5. *Presencia criolla en el Consulado de la ciudad de de México, 1780-1820*

Familias con títulos representadas por miembros criollos
Condado de Heras Soto
Marquesado de Guardiola
Marquesado del Apartado
Condado de Regla
Marquesado de Vivanco
Condado de Jala
Condado del Peñasco
Familias sin títulos representadas por miembros criollos
Ibarrola
Sánchez Hidalgo
Maniau y Torquemada
Sánchez de Espinosa
González Calderón
González Guerra
González Vértiz
Iturbe
Icaza (2 miembros)

así. Como resultado, en tanto que los peninsulares representaban la mayoría en el Consulado de la ciudad de México durante el último periodo colonial, la *élite* criolla estaba presente de manera importante, con una influencia aún mayor que su número, a través del tutelaje de otros miembros menos poderosos del gremio, que podían ser parte del mismo clan o estar afiliados a él.[29] El cuadro 5 enumera a las familias de la *élite* criolla definitivamente representadas en el Consulado durante el periodo de 1780 a 1820. A estos mayoristas criollos se les entrenaba, destacándolos a veces en España durante años, a fin de que desarrollaran los contactos personales tan vitales para la operación eficiente del comercio ultramarino en esa época.[30] En otras ocasiones trabajaban directamente bajo el tutelaje de sus padres o tíos en las casas importa-

[29] Véase el capítulo VI. Mientras que técnicamente eran independientes, cierto número de comerciantes del Consulado estaban subordinados o eran patrocinados por firmas mercantiles más poderosas que aquellas de las que provenían. Virtualmente todas las familias criollas pertenecían a este grupo dominante.

[30] *Ibid.*

doras de la ciudad de México o se los alentaba a iniciar sus propias empresas comerciales, ya fuera en las provincias o en la propia capital.[31] Sin embargo, una vez que habían establecido sus cartas credenciales, eran elevados a la membrecía del Consulado y allí representaban los intereses de sus familias.[32] Pero las familias criollas de la *élite* no siempre recurrían a sus hijos para dirigir su comercio de ultramar. Algunas veces traían a un sobrino de España y lo instruían en los negocios por varios años antes de instalarlo también en el Consulado. Para vincular sus intereses todavía más estrechamente con los del mayoritario clan criollo, con frecuencia se convenía que contrajera matrimonio con una de sus primas de la Colonia. De este modo sus intereses y los de su descendencia quedaban indisolublemente ligados a los del grupo familiar mayor, que era el mexicano.

Normas de diversificación comercial

El nivel de desarrollo económico en el México colonial tardío era aún demasiado bajo como para permitir la especialización en un solo campo de la economía por un periodo prolongado. Aunque el mercado interno estaba creciendo, el transporte era tan costoso e ineficiente que cualquier gran empresario que concentrara sus inversiones en una sola esfera financiera se exponía a un desastre. Periódicamente eran de esperarse fuertes oscilaciones en el volumen y la rentabilidad de la producción en cada campo de la economía, y como el volumen de los bienes y los arreglos comerciales eran aún muy limitados, la diversificación de las inversiones de una familia era decisivo para su prosperidad a largo plazo. Esto ocurría más en la minería y el comercio que en otras empresas, ya que eran especialmente susceptibles a las frecuentes interrupciones del transporte ultramarino que caracterizaron al último periodo colonial. Cuando las principales familias de la capital se veían amenazadas por la ruina, se debía más a menudo a sus operaciones comerciales de ultramar que a sus inversiones rurales.[33]

Debido al enorme capital requerido para invertir en las minas de plata, los comerciantes internacionales —notables por su liquidez y su confianza en un abastecimiento constante de merca-

[31] Para un caso así, véase AN, Félix Fernando Zamorano y Barrera, 24 de diciembre de 1804.

[32] Véase el capítulo VII.

[33] Hay considerable información acerca del derrumbe, en 1802, de la antes poderosa casa importadora de Oteiza y Vértiz en AGN, Consulado, leg. 183, exp. 3.

dería— eran mucho más proclives a invertir en este tipo de empresas que las familias de la *élite*, quienes ya tenían gran parte de su dinero atado a sus haciendas. Pero D. A. Brading ha demostrado que la fortuna de varias familias criollas tuvo su origen en la minería.[34] Éstas financiaron sus empresas con fondos familiares, préstamos y aceptando fuertes adelantos de los comerciantes que abastecían sus minas y comunidades. Las familias cuyas fortunas tuvieron su origen en la minería, ya fueran criollas o peninsulares, frecuentemente consolidaban su riqueza a través de inversiones en la agricultura.[35] Una vez más, esta forma de inversión era complementaria de la inversión principal, ya que la minería requería un suministro masivo de animales y de granos para mantenerla funcionando, la propiedad hacendaria proporcionaba a los mineros un abastecimiento garantizado, por lo que en lugar del abandono de la minería, se llevaba a cabo una diversificación.

La propiedad de obrajes o de molinos, por sí sola, no aportaba la riqueza suficiente como para elevar a una familia a los grados más altos de la sociedad. Los mercados para los bienes producidos y los posibles márgenes de utilidad eran demasiado pequeños para llegar al nivel de ingresos necesario. Además, los propietarios de molinos y obrajes que no poseían propiedades rurales tenían que hacer periódicamente enormes desembolsos para adquirir materias primas; el resultado era, con gran frecuencia, la sombra de pesadas deudas que pendía sobre las empresas. Pero aunque el carácter de la economía colonial no convertía a estos negocios en un camino promisorio hacia la *élite*, posteriores inversiones en molinos y obrajes resultaban atractivas para la *élite* terrateniente, pues le aseguraban un mercado para su producción agrícola. La posesión de plantas procesadoras dio a las "grandes familias" la integración vertical que anhelaban. En consecuencia, las familias de la *élite*, con o sin títulos nobiliarios, adquirieron y operaron tales establecimientos por muchos años, sin considerar su posesión como una amenaza a su estatura social o a su reputación.

La "élite" y las carreras profesionales

La carrera de leyes o la eclesiástica no eran las principales vías para ascender al estrato más alto de la sociedad colonial. Por la misma razón, no muchos hijos de las "grandes familias" ingresaban a ellas. Pero, cuando lo hacían, la preeminencia de sus fami-

[34] Brading, *Miners and Merchants*, pp. 169-170.
[35] Brading, *Haciendas and Ranchos*, pp. 115-118.

lias les aseguraba, virtualmente, un rápido ascenso a los puestos más altos de la profesión. Un examen de los abogados y clérigos de la ciudad de México en el periodo colonial tardío demuestra que una vasta mayoría procedía de familias notables y acomodadas de las provincias y de la capital, es decir, de la *élite* inferior, y del importante sector medio de la sociedad.[36] Sólo una minoría de las "grandes familias" hacía ingresar cuando más a uno de sus hijos a las profesiones. De hecho, eran probablemente más los hijos de la gran *élite* que ingresaban al comercio mayorista. Estas familias gozaban ya de tal elevación, que no requerían el lustre que proporcionaban los títulos académicos o las carreras en las profesiones liberales. De igual manera, como veremos adelante, tenían ya valiosas conexiones con altos funcionarios tanto del gobierno como de la Iglesia, por lo que no necesitaban el acceso inmediato a estas administraciones que las carreras profesionales pudieran ofrecer. En general, los hijos de las "grandes familias" preferían permanecer en el negocio familiar, dirigiendo alguno de sus aspectos o de sus empresas y tal vez, algún día, toda la operación, en lugar de obtener una educación universitaria. Ciertamente, no precisaban el dinero que podía ganar un profesional que, aunque era importante, no podía aproximarse a la riqueza ya lograda por estas familias. De esta manera, las profesiones eran ocupadas generalmente por miembros de la *élite* inferior, que podían beneficiarse con los ingresos, la posición social y las conexiones que tales carreras podían proporcionar.[37]

Los hijos de las "grandes familias" que optaron por las profesiones ascendieron rápidamente en sus respectivas jerarquías. Aquellos que practicaban la abogacía se convirtieron en representantes legales de importantes corporaciones, rectores del Colegio de Abogados o funcionarios de alto rango en el gobierno colonial. El licenciado Luis Gonzaga de Ibarrola era hijo de un miembro del Consulado y hermano de otros dos integrantes del mismo. Aprovechando la posición de su familia, se desempeñó durante largo tiempo como notario titular del gremio mercantil y más tarde fue electo y reelecto como rector del Colegio de Abogados. Culminó su carrera convirtiéndose

[36] Estas afirmaciones se basan en un estudio preliminar de las anotaciones registradas por el Colegio de Abogados de la ciudad de México en el periodo 1761-1821, y en el estudio más concienzudo de varias carreras legales individuales. El nombre y rango de determinados clérigos de la capital se encuentra en la *Guía de forasteros* de cada año. La posición social de varios de ellos se determinó a partir de registros notariales y judiciales, así como de censos y listas de miembros.

[37] John E. Kicza, "Business and Society in Late Colonial Mexico City", tesis doctoral, University of California, Los Ángeles, 1979, pp. 290-294.

en familiar de la Inquisición y secretario honorario del virrey.[38] Aquellos vástagos de la *élite* que ingresaron a la Iglesia ascendieron rápidamente al capítulo de la Catedral de la ciudad de México, o cuando menos fueron premiados con comisiones en las parroquias de la capital o en la Universidad, y uno, al menos, se convirtió en obispo.[39] No es de sorprender, sin embargo, que algunas familias se esforzaran mucho más que otras por participar en las profesiones y en el gobierno. Por lo tanto, podemos referirnos a una subsección de las "grandes familias" como a la "*élite* profesional". Incuestionablemente, la familia más prominente en esta categoría era la Beye de Cisneros. En el siglo XVIII, miembros de esta familia se desempeñaron como agobados, sacerdotes, académicos y funcionarios gubernamentales. A mediados del siglo tres hermanos se convirtieron en abogados; dos de ellos fueron también sacerdotes. Uno fundó el Colegio de Abogados y fue cuatro veces su rector. Otro ocupó una cátedra en la Facultad de Leyes de la Universidad y posteriormente fue nombrado agente fiscal de lo civil para la Audiencia.[40] La siguiente generación también sobresalió en las profesiones. Cuatro hermanos se hicieron abogados, sacerdotes, o ambos. Tres ingresaron al capítulo catedralicio de la Colegiata de Guadalupe y uno de ellos se desempeñó en dos ocasiones como rector del Colegio de Abogados, en tanto que el otro fue representante de la Colonia ante las Cortes españolas en 1811. El cuarto hermano también fue abogado, desempeñó el cargo de subdelegado y sucedió a su tío como regidor de la capital.[41]

La familia Beye de Cisneros no fue única, pero sí la más exitosa. Algunos otros clanes rivalizaron con sus logros, y aun otros enviaron a uno o dos de sus miembros a las profesiones. Pero todas estas familias profesionales tenían algo en común: su riqueza personal, independientemente de los ingresos debidos a sus pro-

[38] AN, Zamorano y Barrera, 6 de agosto de 1808; AGN, Consulado, leg. 161, exp. 9, f. 1, 8 de julio de 1805 y leg. 184, exp. 1, 22 de octubre de 1802; Guillermo S. Fernández de Recas, *Aspirantes americanos a cargos del Santo Oficio*, México, Librería de M. Porrúa, 1956, p. 181.

[39] Kicza, "Business and Society", pp. 342-347.

[40] Félix Osores, *Noticias biobibliográficas de alumnos distinguidos del Colegio de San Pedro, San Pablo, y San Ildefenso de México*, I, México, Viuda de Ch. Bouret, 1908, p. 106; AGN, Hospital de Jesús, leg. 350, exp. 12, 23 de octubre de 1784; José Mariano Beristáin de Souza, *Biblioteca hispanoamericana septentrional*, VI, México, 1816, p. 350.

[41] *Gazetas de México*, 14 de febrero de 1786; 30 de enero de 1787; 20 de noviembre de 1787; 5 de febrero de 1793 y 29 de agosto de 1804; Lucas Alamán, *Historia de Méjico* III, México, Imprenta de J. R. Lara, 1850, p. 52; Walter Howe, *The Mining Guild of New Spain and its Tribunal General, 1770-1821*, Cambridge, Harvard University Press, 1949, p. 88.

fesiones formales. La familia Beye de Cisneros al igual que otras, poseía un complejo de haciendas. Si bien varias familias se elevaron a los rangos de la *élite* más alta a través del servicio gubernamental, especialmente como funcionarios de la Casa de Moneda y del Tesoro, fueron casos excepcionales. En general, estos funcionarios gubernamentales de un nivel comparable con el de las "grandes familias" se trasladaban posteriormente a España. Algunas familias criollas de la *élite* poseían importantes puestos permanentes en el gobierno colonial, los que eran transmitidos de generación en generación como parte del patrimonio familiar. El servicio gubernamental era muy apreciado, no tanto por el dinero asociado con él, aunque muchos de estos puestos podían manipularse para obtener cuantiosas ganancias, sino por la posición social que conferían. Con la búsqueda de posiciones gubernamentales de alto nivel la *élite* de la ciudad de México trataba de reforzar su poder económico con el poder político y servir en puestos que la sociedad consideraba apropiados para sus principales familias.[42]

Una visión general de las prácticas comerciales de la "élite"

En la organización y dirección de sus negocios las "grandes familias" de la ciudad de México buscaban por lo general instituir la diversificación de sus bienes, la integración vertical de sus empresas y el control patriarcal sobre todas las operaciones económicas de la familia. Otros elementos de la sociedad trataban de hacer muchas de las mismas cosas por razones parecidas. La mayoría de los niveles de la sociedad operaba en un clima económico común y tenía la misma necesidad de prácticas comerciales sólidas, pero sólo la *élite* poseía la riqueza y propiedades que le permitía utilizar estos procedimientos con la mayor ventaja. Las fortunas hechas originalmente en el comercio, la minería y la agricultura se aseguraban mejor a través de la diversificación masiva en otros campos de la economía. Tal diversificación en gran escala no sólo ayudaba a protegerse de un colapso financiero acarreado por la baja en alguna esfera económica, sino que se la consideraba también complemento de las otras empresas. La gente de esa época no consideraba contradictorio participar en diferentes áreas de la eco-

[42] Para un panorama preliminar de la participación general de los criollos en el gobierno central de la Colonia, véase Linda Arnold, "Social, Economic, and Political Status in the Mexico City Central Bureaucracy: 1808-1822", en Elsa Cecilia Frost, Michael C. Meyer y Josefina Zoraida Vázquez, comps., *Labor and Laborers through Mexican History*, Tucson, University of Arizona Press, 1979, pp. 281-310; y Kicza, "Business and Society", pp. 381-417.

nomía al mismo tiempo. La agricultura ayudaba a abastecer a la minería; el comercio ofrecía una valiosa asistencia a la agricultura; la minería podía apoyar una mayor actividad comercial. El ciclo seguía en todas direcciones. Un examen de las actividades económicas y los tipos de inversión, tanto de las "grandes familias" como de los grupos de la *élite* inferior, demuestra la limitada utilidad de las designaciones ocupacionales en esta sociedad. Los abogados podían fungir como agentes de ventas, los sacerdotes como comerciantes y todos podían ser terratenientes. Los hombres de negocios luchaban por la diversificación. La mayoría de quienes se destacaban en alguna profesión tenían también fuertes inversiones en otros campos de la economía. Y aquellos que no lo hacían generalmente estaban operando dentro de los negocios de la familia en los cuales manejaban una u otra de sus empresas. La integración vertical de los negocios también era sensata comercialmente. Proveía a la familia tanto de una fuente garantizada de abastecimientos como de mercados seguros, al tiempo que eliminaba la división de las ganancias con los intermediarios. De aquí que los mayoristas internacionales también operaran tiendas al menudeo en la capital y en las provincias, mientras que los que cultivaban trigo poseían molinos, los propietarios de ranchos ovejeros tenían obrajes, los productores de pulque poseían pulquerías y los dueños de minas tenían instalaciones de beneficio y tierras agrícolas.

La empresa típica del periodo colonial tardío no estaba encabezada por un especialista individual sino que formaba parte del imperio económico diversificado de una extensa familia. La familia buscaba llenar todas las posiciones de dirección y supervisión con personas relacionadas con ellas por lazos de sangre o matrimonio. A los extraños que llegaban a ser indispensables para los negocios se los casaba, normalmente, con miembros de la familia.

El patriarcalismo

Para consolidar sus posesiones —incrementando así su poder económico— y promover un sentimiento de unidad e identidad familiar, una familia de la *élite* normalmente buscaba organizar todas sus operaciones de negocios en torno a un solo patriarca (o mátriarca). Esta persona fiscalizaba la operación completa y tomaba las grandes decisiones, a menudo no sólo sobre los aspectos económicos sino también sobre asuntos tales como los cónyuges y las carreras de otros miembros de la familia. La organización alrede-

dor de un patriarca evitaba que la familia compitiera contra sí misma y movilizaba todos sus recursos para su propio bien y su estabilidad a largo plazo. Los miembros de la familia reconocían en general los beneficios de este enfoque y estaban dispuestos a subordinarse junto con sus intereses personales inmediatos. La identificación y la posición social fundamentales venían del nombre familiar, mientras que la prosperidad familiar a largo plazo aseguraba prestigio y bienestar para todos sus miembros.

La posición de patriarca era tan decisiva que la competencia por el puesto era a veces fuente de intensa rivalidad. Ésta era tal vez la mayor amenaza para la solidaridad y la posición económica de la familia. Algunos grupos familiares eran diezmados periódicamente por luchas intestinas y por celos acerca de la elección del patriarca. Sus miembros podían retirarse por completo de todos los negocios familiares. Pero a pesar del peligro latente asociado con la elección de un patriarca, la mayoría de las "grandes familias" continuaba esta práctica debido a las evidentes ventajas que daba a las inversiones familiares, y a la dirección y unidad que le proporcionaba al clan más numeroso. Una vez más, la ocupación no es una guía perfecta. Entre tanto muchos patriarcas eran comerciantes o terratenientes, otros tenían diferentes intereses.

La transferencia y distribución de la riqueza familiar

El matrimonio y la muerte presentaban tal vez la mayor amenaza para la continuidad de la fortuna de una familia. Casar a los vástagos de una generación significaba la probabilidad de transferir partes importantes de los bienes de la familia. De igual manera, la muerte de uno de los miembros dominantes de la familia a menudo daba paso a la división de gran parte de las propiedades entre un número de herederos.[43] Pero la *élite* colonial no estaba indefensa ante estos problemas potenciales. Era vital que algunos elementos de la fortuna familiar —especialmente casas comerciales y minas— se retuvieran íntegras mientras que otras podían ser divididas más fácilmente. En consecuencia, uno podía ganar una firma comercial completa o una mina, en tanto que los otros obtendrían valiosos molinos y haciendas, pero retenían un interés en la casa comercial o en la mina. Consecuentemente, una persona controlaba todas las principales actividades comerciales pero era responsable de sostener a otros miembros de la familia con las ganancias.

[43] Las leyes hereditarias de Castilla aplicadas en el México colonial. Son resumidas brevemente en Brading, *Miners and Merchants*, pp. 102-103.

Éste no era el único mecanismo. El matrimonio dentro del clan, generalmente entre primos o entre la viuda y un sobrino, ayudaba a consolidar los bienes de la familia. Asaz efectiva era la práctica común de que los herederos le otorgaran poder notarial al nuevo patriarca familiar. No se involucraba en ello ninguna transferencia de propiedades, pero este acto consolidaba en gran medida el valor y el poder económico de la propiedad familiar. Sin embargo, un número sorprendente nunca utilizó este recurso, tal vez debido a su inflexibilidad.

Honores y títulos entre la "élite"

Una vez obtenida una enorme riqueza, las familias buscaban los honores y el reconocimiento que les concedieran rango y gloria en todo el clan y que certificaran su derecho a ocupar un lugar entre la *élite* reconocida de esta sociedad. Muchos eligieron, en consecuencia, adquirir títulos nobiliarios. Había aproximadamente 50 familias tituladas en México al estallar el movimiento de independencia; la vasta mayoría residía en grandes mansiones del centro de la ciudad de México.[44] Pero decir que las familias tituladas estaban entre la *élite* más alta de la capital no significa que fueran los únicos miembros, ni siquiera que ellos dominaran el rango más alto de la ciudad: eran algo menos de la mitad de las "grandes familias" de la capital. La compra de un título no era el único medio para obtener reconocimiento social o para institucionalizar la posición de la *élite* de una familia. El cuadro 6 proporciona una lista parcial de "grandes familias" que en este periodo carecían de título. Algunas de las familias de la *élite* que no tenían título prefirieron promover a uno de sus miembros a caballero en alguna de las órdenes militares u honorarias de España, antiguas o recién fundadas: las de Santiago, Alcántara, Calatrava, Montesa, o la de Carlos III. Estos y otros altos honores certificaban la pureza de sangre y la valía de la familia entera por generaciones, y en consecuencia servía al propósito vital de darle validez al gran grupo familiar y a toda su estirpe, no sólo al individuo que recibía el título formalmente. Además, la pertenencia podía conservarse generación tras generación, siempre que pudiera preservarse la buena reputación y un alto rango social. Las rígidas condiciones necesarias para entrar a ellas y, en consecuencia, el pequeño número de personas aceptadas, hacían del ingreso a estas órdenes

[44] Ladd, *The Mexican Nobility*, pp. 64-67.

CUADRO 6. *Algunos miembros sin título de las "grandes familias" de la ciudad de México en el periodo 1750-1821*

Adalid	Ibarrola
Barberi	Icaza
Beye de Cisneros	Iraeta
Cervantes y Padilla	Lugo de Terreros
Cuevas y Aguirre	Luyando
Fernández de Córdoba	Maniau y Torquemada
Fernández de Madrid	Mimiaga
Foncerrada	Obando
Gómez de Cervantes	Puyade
González Calderón	Rodríguez de Velasco
González Castañeda	Sánchez de Tagle
González Guerra	Sánchez de Espinosa
González Maldonado	Sánchez Hidalgo
González Vértiz	Teruel
Gorráez	Velázquez de la Cadena
Guerrero	Villaurrutia

una alta distinción aun para una familia establecida mucho tiempo atrás.[45]

La aceptación como familiar de la Inquisición era otro honor concedido a muy pocos en esta sociedad. También glorificaba la estirpe de toda la familia del aspirante exitoso. En teoría, esta gente auxiliaba al Santo Oficio rastreando herejes y no creyentes; en realidad, tal designación ratificaba la pureza de sangre del clan y ayudaba a protegerlo de la amenaza de una investigación por parte del Santo Oficio. Por lo tanto, el logro de este título destacaba la valía de una familia que se había elevado a través del mundo del comercio.[46]

El cabildo de la ciudad de México, si bien no era coto exclusivo de la *élite* más alta, contenía un número importante de representantes de las familias dominantes, y es incuestionable que la pertenencia al consejo municipal era buscada activamente tanto por las *élites* establecidas como por las surgidas recientemente, ya que confería un considerable prestigio y no poco poder. Todos aquellos

[45] Una guía precisa de aquellos que en el México colonial ingresaron a las diferentes órdenes nobiliarias es proporcionada por Guillermo Lohmann Villena, *Los americanos en los Órdenes Nobiliarios 1519-1900*, 2 vols., Madrid, Instituto Gonzalo Fernández de Oviedo, 1947.

[46] Hay información sobre estas familias en Fernández de Recas, *Aspirantes americanos*.

CUADRO 7. *Miembros de las familias de la* élite *representadas en el Cabildo de la ciudad de México en el periodo 1780-1810*

	Regidor perpetuo	*Regidor honorario*	*Alcalde ordinario*
Miguel Francisco de Lugo y Terreros	1780-1786		
Luis María de Luyando	1780-1786		
José González Castañeda	1780-1786		
Ignacio Tomás de Mimiaga	1780-1788		
Manuel de Prado y Zúñiga	1780-1788		
Antonio Rodríguez de Velasco	1780-1810		
Luis Gonzaga González Maldonado	1780-1797		
Felipe Antonio de Teruel	1789-1799	1782-1783	1798-1799
Manuel de Luyando	1789-1799	1783-1784	
José Mariano de Mimiaga	1787-1794		
Marqués de Uluapa	1789-1810		1788-1789
Ignacio Beye de Cisneros	1789-1805		
Manuel Monroy Guerrero y Luyando	1794-1810		1803-1804
Juan Manuel Velázquez de la Cadena	1799-1810	1795-1797	
Francisco Manuel Sánchez de Tagle	1806-1808		
José Rodríguez de Velasco		1780-1782	
Conde del Valle de Orizaba		1782-1784	
Isidro Antonio de Icaza		1783-1784	
José Adalid		1784-1785	
José Juan de Fagoaga		1794-1795 y 1798	1807-1808
Marqués de Salinas		1798-1801	
Conde de la Presa de Jalpa		1798-1799	
Francisco Maniau y Torquemada		1801-1802 y 1810	
Conde de Miravalle		1802-1803	
José Joaquín Sánchez Hidalgo		1802-1804	1808
Marqués de Santa Cruz de Inguanzo		1806-1808	1805
Marqués del Jaral del Berrio		1805-1806	
Joaquín Sánchez de Espinosa		1805-1806	
Juan María de Cervantes y Padilla		1809-1810	1806
Ignacio Leonel Gómez de Cervantes			1789-1790
José Mariano de Fagoaga			1796-1797
Marqués de Selva Nevada			1800-1801
José Mariano Sánchez de Espinosa			1805
Mariscal de Castilla			1806

FUENTE: BN, *Manual y Guía de Forasteros*, 1780-1810.

regidores que no pertenecían a las "grandes familias" provenían de linajes de probada respetabilidad y riqueza en la ciudad, frecuentemente de larga tradición. El cuadro 7 enumera a los representantes de las "grandes familias" encontrados en el cabildo entre 1780 y 1810. Aparecen miembros de las familias tituladas, de las antiguas familias sin título, y de las nuevas familias de la *élite* surgidas de las filas de los comerciantes internacionales, y aun de algunas *élites* profesionales establecidas recientemente. Las reformas instituidas por la Corona en la década de 1770 tenían la intención de abrir el cabildo a un sector más amplio de la población, especialmente a los comerciantes peninsulares. Sin embargo, lograron, si acaso, un éxito parcial, pues era el cabildo el que determinaba la incorporación de los alcaldes y de los regidores honorarios. Como resultado, a los comerciantes internacionales nombrados para estos puestos se unía un gran número de miembros de la *élite* establecida, quienes recibían ahora una oportunidad de participar en el concejo municipal después de haber sido excluidos debido a la política restrictiva del cabildo y a los cargos usualmente vitalicios de sus miembros. En el cuadro 7 se enumera a los alcaldes y regidores honorarios de este periodo que eran representantes de las "grandes familias", incluyendo a aquellos regidores permanentes que se desempeñaron al mismo tiempo como alcaldes, una práctica muy común. Adviértase que algunas personas que comenzaron como regidores honorarios obtuvieron después puestos permanentes.

La "élite" y el gobierno colonial

La *élite* criolla de la ciudad de México podía obtener posiciones gubernamentales para algunos de sus vástagos: comprar y conservar firmas importantes y prestigiosas por generaciones; asociarse íntimamente con importantes funcionarios judiciales y financieros a través del intercambio matrimonial y, aun, de absorber en su seno a otros funcionarios gubernamentales del más alto nivel que se asentaron definitivamente en la Colonia. La íntima relación que las "grandes familias" mantenían con los más altos funcionarios del gobierno las distinguía de los otros miembros de la sociedad. Los funcionarios eran atraídos hacia la enorme riqueza, el poder y los lazos de parentesco que esta *élite* local podía movilizar en su favor. Por otro lado, la *élite* respetaba el poder y el prestigio de que disfrutaban los más altos funcionarios gracias a su posición y a su identificación con el rey. Más aún, si los funcionarios eran promovidos a puestos en la propia España, esto daba todavía

más lustre sobre las personas asociadas con ellos. Aun en la época de las reformas borbónicas, las cuales tenían implícita la mira de disminuir el poder político de las *élites* locales de la Colonia, las familias más prominentes de México solían colocar a sus hijos en puestos importantes del gobierno y los veían ascender firmemente en la burocracia real. Francisco González Maldonado fue elevado al rango de oidor de la Audiencia de la Nueva España al mismo tiempo que su hermano Luis Gonzaga se aposentaba en el consejo municipal de la ciudad capital. De manera similar, Tomás González Calderón fue transferido de la Audiencia del Perú a la de la Nueva España y allí ascendió hasta convertirse en regente durante la época en que su familia poseía tanto un puesto en el Consulado de la ciudad de México como un complejo de propiedades agrícolas. En esa misma época, Francisco Javier de Gamboa, quien se educó en la ciudad de México y comenzó su carrera legal como agente del Consulado en España, y Baltasar Ladrón de Guevara, quien también fue educado en la capital y que pasó toda su carrera desempeñando allí puestos gubernamentales, ascendieron a la Audiencia. Se les unieron algunos otros jueces, que, o nacieron en la Colonia, o llegaron a ella de jóvenes para hacer su carrera, su fortuna y su matrimonio. El mismo oidor Diego Fernández de Madrid controlaba un complejo de grandes propiedades al norte de México, que habían llegado a él a través del matrimonio y que eran administradas por su hermano.[47] La familia Villaurrutia, que ocupó importantes posiciones judiciales y eclesiásticas en México y en otras colonias a través de dos generaciones, estaba relacionada por matrimonio con los poderosos clanes Fagoaga y Sánchez de Tagle, de México.[48]

La *élite* colonial no sólo ubicaba a sus vástagos en importantes judicaturas; también se atraía la lealtad de los oidores nacidos en otra parte, inclusive en España, ofreciéndoles a sus hijas en matrimonio. Tres oidores peninsulares de la Nueva España se casaron con hijas de familias criollas tituladas en los años posteriores a 1770. Más tarde, dos de ellos fueron elevados a la nobleza y adscritos al Consejo de Indias, en tanto que el tercero se convirtió en regente de la Audiencia de la Nueva España. La *élite* no restringía los matrimonios sólo a los jueces de mayor importancia. Uno de los fiscales de la Audiencia se casó con la hija del Marqués de Aguayo, Antonio Mora; el intendente de Oaxaca se casó con una hija de la Marquesa del Jaral de Berrio, en tanto que su hija hizo lo mismo

[47] AN, Joaquín Barrientos, 16 de abril de 1788.

[48] Brading, *Miners and Merchants, passim*, sobre todo el cuadro geneológico de la página 348.

con Antonio Iraeta e Icaza, un miembro criollo del Consulado y cabeza de un clan con vastos intereses comerciales y agrícolas. Los directores del Tesoro y de la Casa Real de Moneda también eran candidatos atractivos. Domingo de Rábago, quien después se convertiría en conde del mismo nombre, se casó con la hija del director de la Casa Real de Moneda, mientras que, al mismo tiempo, la Marquesa de San Román se casaba con el superintendente de la misma. Finalmente, en lo que fue tal vez la más prestigiosa unión celebrada por un ciudadano mexicano en el periodo colonial tardío, María Rafaela Gutiérrez de Terán, hija de una poderosa familia comerciante ligada por matrimonio con la familia González Calderón, se casó con el Conde de Casa Flores, hijo de un antiguo virrey de México.

El servicio gubernamental, por sí mismo, proporcionaba ocasionalmente una vía de ingreso a la *élite* colonial. Algunas familias lograban utilizar sus posiciones gubernamentales para reunir la riqueza, los honores y el prestigio necesarios para ello. El criollo Miguel de Berrio y Saldívar supo interpretar su cargo de decano de la oficina contable del Tesoro Real en la adquisición del título de caballero de la orden de Santiago y, en 1774, del título de Marqués del Jaral de Berrio. Dos años más tarde, el título de Conde de Medina fue ganado por el criollo Juan María de Medina y Torres, tesorero de la Casa de Moneda.[49] Un par de familias locales con título, compraron importantes puestos de prestigio en el gobierno, y los transmitieron regularmente a sus descendientes. El Marqués del Valle de la Colina poseía la Notaría de la Real Audiencia, mientras que el Conde del Valle de Orizaba tenía la de Gobierno y Guerra.

Normas matrimoniales entre la "élite"

Como el matrimonio continuó siendo el mecanismo principal para adquirir y mantener riqueza y posición social en esta sociedad, la elección del cónyuge resultaba decisiva. La investigación de los patrones nupciales de toda una generación de determinadas familias de la *élite* revela varias tendencias recurrentes. El número de consortes apropiados para la *élite* estaba muy limitado. Como eran pocos los que se podían equiparar con los miembros de una familia de este nivel, cualquier matrimonio con una persona de un nivel inferior representaba una amenaza en potencia para la posición social elitista del interesado y de su familia. En consecuen-

[49] Ladd, *The Mexican Nobility*, pp. 200-202.

cia, como regla general, los vástagos de las "grandes familias" sólo se unían en matrimonio con miembros del mismo nivel social, ya fuera con personas de otras familias o con sus propios parientes, hasta el grado de primos carnales. El resultado de este proceso, a lo largo de generaciones, fue que las grandes familias criollas estuvieran frecuentemente emparentados entre sí por matrimonios o consanguineidad. Esto, naturalmente, promovía un sentimiento de identidad común y de unidad política dentro de este eminente nivel social.[50] Hasta la fecha, los mejores ejemplos de estas normas matrimoniales se encuentran en los cuadros genealógicos que suministran los libros de Brading y Ladd.[51] No está totalmente claro hasta qué punto los patriarcas familiares eran capaces de dirigir los matrimonios de sus parientes y de sus hijos. Varias disputas y alianzas estratégicas entre familias muy conocidas demuestran que con frecuencia tenían algún papel. Y como la mayoría de la gente fuertemente identificada con sus familias estimaba el matrimonio como la principal empresa política y financiera para promover el bienestar familiar, estaba dispuesta a aceptar tales arreglos. Aunque las excepciones son notables, algunos de los hijos de la *élite* vivían abiertamente con sus amantes mestizas y aun se casaban con ellas, mientras que otros hijos e hijas que en la elección de un cónyuge aceptaron la imposición del patriarca experimentaban una vida hogareña insoportable, que en ocasiones los convertía en resentidos. De hecho, cuando la fragmentación económica afligía a las familias elitistas, bien podía ser el resultado de las acciones tomadas por miembros de la familia trastornados por esta razón.

Una significativa minoría entre los vástagos de la *élite*, hombres y mujeres, prefirió no contraer matrimonio, quizás porque no pudieron encontrar una pareja conveniente entre el limitado número de candidatos socialmente apropiados o porque la familia no podía permitirse la transferencia de fondos y de propiedades que tal unión podía requerir, en especial cuando había gran cantidad de niños en la familia. No convenía a los intereses de ninguna de las dos partes tener que dividir sus bienes hasta el grado en que resultaran insuficientes para conservar en la *élite* a la nueva pareja. Muy pocos adultos solteros de este nivel social decidieron ingresar a la Iglesia. En esta época los solteros y las solteras de la *élite* su-

[50] En el capítulo VII se encuentra una exposición sobre los extensos vínculos matrimoniales y de consanguineidad de dos familias del Consulado de la ciudad de México en la época colonial tardía.

[51] Brading, *Miners and Merchants*, Apéndices 1-4; Ladd, *The Mexican Nobility*, Apéndice F. [Hay ed. en esp. de ambos títulos FCE.]

peraban varias veces en número a quienes vestían hábitos. Ni las normas de la sociedad ni las exigencias familiares requerían que los individuos célibes de uno u otro sexo se convirtieran en eclesiásticos. Muy pocas personas solteras vivían solas, ya que muy pocas lo deseaban, pues continuar en la mansión familiar, rodeados de familiares, amigos y dependientes, representaba una opción muy atractiva.[52] Acorde con la riqueza y condición de sus familias, aquellos vástagos que ingresaron a la Iglesia fueron muy notables, pues era probable que los varones se aposentaran en las capítulos catedralicios, en tanto que las mujeres probablemente fundaban un convento o se convertían en abadesas de alguno ya establecido. Los descendientes que no se casaban en el seno de la *élite* criolla establecida lo hacían con altos funcionarios gubernamentales, como antes se dijo, con los empresarios internacionales de más éxito o con hacendados comerciantes. Si bien el comercio ultramarino proporcionaba aún los principales medios para reunir una fortuna suficiente como para permitir que un individuo ingresara al estrato más alto de la sociedad colonial, el enorme crecimiento del mercado urbano en el siglo XVIII incrementó la demanda de productos como el azúcar y el pulque a tal grado que éstos también podían redituar una gran riqueza. Los miembros de estos grupos buscaban ardientemente ser absorbidos por la *élite* criolla establecida. Si no lograban ingresar al estrato social más alto a través del matrimonio, no era probable que se casaran (porque eso significaría un matrimonio con alguien inferior, limitando con ello sus posibilidades de ascenso), o podían esperar hasta una edad avanzada, cuando finalmente hubieran acumulado la riqueza y los honores requeridos para desposar a una mujer de la *élite*, que era, por lo general, mucho más joven que ellos.[53]

Los comerciantes internacionales y la pertenencia de la "élite"

El tema de la posición social que tenían los comerciantes internacionales en el México colonial postrero, es, sin lugar a dudas, controvertido, aunque ciertas cosas se han aclarado en escritos recientes.[54] El comercio internacional era un negocio arriesgado, pero

[52] Para información acerca de los adultos que permanecieron solteros en esta sociedad, así como sobre sus patrones de residencia, véanse el cuadro 3 y los censos de la ciudad correspondientes a 1753 y 1811.

[53] Véase el capítulo VII.

[54] Estos escritos incluyen Christiana Borchart de Moreno, "Los miembros del Consulado de la ciudad de México en la época de Carlos III", *Jahrbuch*

potencialmente muy redituable. Muchas de las "grandes familias" continuaron participando en él aún después de haber hecho su fortuna. Sin embargo, la mayoría de los comerciantes internacionales surgieron de las filas de los inmigrantes peninsulares, en especial de aquellos relacionados con las familias mexicanas establecidas. Sólo una muy pequeña minoría de la población inmigrante se elevó de hecho al rango de comerciante internacional, y de entre éstos fueron aún menos los que acumularon la suficiente riqueza como para rivalizar con la *élite* criolla. La mayoría de los comerciantes mayoristas adquirieron tierras agrícolas en cuanto les fue posible. Y finalmente, la mayoría de los comerciantes afortunados contrajeron matrimonio dentro de las familias de la *élite* colonial, ya se tratara de familias antiguas o de reciente establecimiento. De este modo, el comerciante individual era absorbido dentro de la familia mayor y firmemente asentada, supeditando a ella sus intereses personales, aportando su propia descendencia, y recibiendo en retribución los honores, el prestigio, las conexiones y la certificación de la posición social de *élite* que sólo la pertenencia a ella podía conferir.

El examen del Consulado de la ciudad de México en el periodo colonial tardío indica que sólo una minoría de sus miembros tenía una riqueza comparable con la de las familias criollas más importantes. Además, muchos miembros permanecían subordinados a una cohorte más pequeña de comerciantes del gremio, quienes mantenían las mayores cadenas comerciales, recibían la mayor parte de la riqueza, y obtenían la mayor parte de los honores y de las posiciones importantes conferidos a los comerciantes por el gobierno municipal y colonial, por la Iglesia y por el mismo Consulado.[55] Eran éstos los hombres a los que se aceptaba como cónyuges convenientes de la *élite* criolla, algunos de cuyos miembros habían a su vez ingresado recientemente gracias a su éxito comercial y con quienes el comerciante podía ya tener ligas de sangre.

Sin duda, estos empresarios enormemente ricos podían aportar a la familia una infusión de capital fresco y de pericia comercial, pero a cambio recibían no sólo la posición social y los honores que se daban únicamente a estas familias, sino también los bienes raíces, las inversiones diversificadas, la red de parientes

für Geschichte von Staat, Wirtschaft, und Gesellschaft Lateinamericas, 14 (1977), pp. 134-160; Brading, *Miners and Merchants, Haciendas and Ranchos;* y "Government and Elite in Late Colonial Mexico", *HAHR*, 53-3, agosto de 1973), pp. 389-414; Kicza, "Business and Society"; Ladd, *The Mexican Nobility;* Lindley, "Kinship and Credit"; y Tutino, "Creole Mexico".

[55] El tema de los honores recibidos por los comerciantes internacionales en el México colonial postrero se examina en el capítulo VII.

prominentes y poderosos y las conexiones con el gobierno local y colonial y con la Iglesia. La experiencia había enseñado a esta gente muy pragmática que esto constituía la base indispensable sobre la cual debe construirse cualquier fortuna familiar a largo plazo. Entonces, desde un punto de vista general, mientras que en el México colonial tardío florecía un sector medio importante, próspero y socialmente móvil, las ricas y extensas familias criollas, el verdadero pináculo de esta sociedad, mantenían muy exitosamente su posición de *élite* por medio de astutas prácticas sociales y comerciales. Éstos pocas veces eran suplantados por los empresarios que habían ascendido rápidamente; antes bien, los incorporaban a su seno, por lo general a través del matrimonio. El nivel de riqueza, la diversidad de intereses, las operaciones comerciales, los honores y las conexiones de que disfrutaban las "grandes familias", eran imitados por otros elementos de la sociedad, pero ninguno de ellos era capaz de reunir la necesaria combinación de ingredientes que hizo a esas familias tan ricas a largo plazo.

La estrategia para conservar la riqueza y la posición social en el mundo colonial tardío era muy diferente de la que se requería para obtenerlas. El servicio gubernamental, el comercio ultramarino, la minería y la agricultura comercial proporcionaban las principales vías de ascenso social, junto con el ingreso por matrimonio a una de las familias de la *élite* establecida, la compra de propiedades rurales, o la adquisición de un título nobiliario o cualquier otro honor para la familia, lo que servía normalmente como ratificación del éxito. Muy pocos de quienes prosperaron en los negocios pudieron llegar a reunir todo lo que se requería para ascender hasta la cima. La especialización ocupacional, tan necesaria para el negociante emprendedor, se convertía en una amenaza potencial una vez alcanzada la posición de la *élite*. En este punto, los individuos prudentes diversificaban sus intereses, mientras que simultáneamente integraban su imperio financiero tanto como les fuera posible, todo ello sin abandonar sus ocupaciones originales.

Segunda Parte

EL COMERCIO

Los cinco capítulos de esta sección exploran la organización y operación del comercio que emanaba de la ciudad de México a fines del periodo colonial tardío. El comercio internacional, provincial y al menudeo se analiza en capítulos separados. Además, esta sección investiga las carreras de comerciantes de diferentes niveles, en especial sus relaciones sociales y comerciales con otros individuos, tanto dentro como fuera de sus ocupaciones. También se presta atención a la importante participación en el comercio, emprendida por muchas personas que no eran comerciantes de profesión.

III. EL COMERCIO INTERNACIONAL

Los verdaderos grandes comerciantes del México colonial tardío fueron los almaceneros, quienes importaban productos manufacturados de Europa, artículos suntuarios orientales de Manila y cacao de varios lugares de Hispanoamérica, y que en este periodo estaban expandiendo la exportación de materias primas —en especial azúcar y cochinilla— hacia el exterior. Para tener éxito, estos hombres tenían que innovar y alterar sus normas comerciales en una época en que la organización del comercio internacional estaba siendo transformada por el advenimiento de la Revolución industrial y por el peligro marítimo que entrañaban las guerras de España con otras naciones europeas.

El contexto atlántico

El mundo comercial de la ciudad de México a fines de la época colonial sólo puede entenderse dentro de un contexto internacional. Durante el siglo xviii, hasta la Guerra de los Siete Años y la casi desaparición del sistema de flotas, la mayor parte de las mercancías que se enviaban hacia México se embarcaba en Cádiz, aunque las propias mercancías eran, en su mayoría, productos de otros países, especialmente de Inglaterra, transferidos a través de firmas comerciales españolas por comerciantes británicos, quienes —junto con los fabricantes— obtenían las mayores utilidades. Inglaterra, tras lograr en el siglo xvii posesionarse del comercio del Atlántico, que habría de abrir el camino para su Revolución industrial, había hecho cada vez más incursiones en el comercio entre España y sus colonias. (Disfrutaba del mismo éxito en el comercio entre Portugal y Brasil.) Las casas mercantiles inglesas ganaron su prominencia en el comercio colonial español merced al uso de tres mecanismos: emplearon a comerciantes españoles como prestanombres para sus actividades en Cádiz; invirtieron en la propiedad de casas mercantiles portuarias, y vendieron mercancías directamente a los comerciantes mayoristas españoles. Todo esto contribuyó a estructurar el comercio marítimo en el periodo previo a la Revolución industrial.

Pero hacia 1760 el tremendo crecimiento industrial de Inglaterra y su consecuente necesidad de nuevos y extensos mercados transformó el carácter del comercio transatlántico. Las firmas inglesas

ya no estaban dispuestas a aceptar las pesadas inversiones de capital a largo plazo ni las extensas demoras para su recuperación vinculadas con el sistema de flota español, y perseguían ahora tanto mayores márgenes de utilidad como un intercambio más rápido de mercancías, apoyados en su habilidad para reunir mayores recursos financieros y de explotar su superioridad tecnológica y marítima.[1]

—Tras abandonar el restrictivo sistema de convoyes, los ingleses comenzaron a confiar más en comerciantes sin licencia, que llevaban sus barcos individualmente hasta los puertos coloniales y allí vendían sus mercancías con la aprobación tácita de los funcionarios locales (quienes también lucraban con este comercio). Además, a partir de 1766, los intereses ingleses se beneficiaron del sistema de puertos libres, lo cual animó a los comerciantes coloniales a despachar sus naves a los puertos de las Antillas occidentales.

Estas nuevas normas comerciales se basaban en la existencia de comerciantes coloniales independientes de las casas mercantiles españolas, que podían pagar los bienes industriales ingleses, que ciertamente existían y en gran número. La propia España estaba ansiosa por abandonar el viejo sistema de flotas, pero era incapaz de hacerlo ante el dramático incremento del comercio internacional que trajo consigo la Revolución industrial. Los anteriores reyes borbónicos no supieron implantar las reformas a la navegación y el comercio que recomendaban sus ministros, pero el gobierno de Carlos III finalmente tomó medidas contra el dominio inglés sobre el comercio colonial español y sobre su acceso a la plata antes de su arribo a la península. España intentó poner en práctica una política mercantilista dentro del imperio, dando paso gradualmente a los embarques directos entre todos los puertos de la nación y los de sus colonias. Simultáneamente, habiéndose dado cuenta de que la preeminencia comercial de que disfrutaba Inglaterra se debía más a sus ventajas financieras y tecnológicas que a concesiones comerciales, España se esforzó por estimular sus propias industrias ofreciéndoles generosos subsidios y monopolios artificiales. No es sorprendente que estos esfuerzos, que ocurrieron en respuesta a la creciente superioridad económica inglesa, resultaran inútiles para estimular a los empresarios españoles o para invertir las tendencias prevalecientes. Pocas de estas pretendidas industrias y compañías mercantiles prosperaron o pretendieron

[1] Allan Christelow, "Great Britain and the Trade from Cádiz and Lisbon to Spanish America and Brazil, 1759-1783", *HAHR*, 27:1 (febrero de 1947), páginas 20-21.

desempeñar un papel importante en el escenario del comercio internacional.[2]

En resumen, durante el periodo colonial tardío el carácter del comercio transatlántico iba siendo transformado por la Revolución industrial que entonces estaba surgiendo en Inglaterra. Vestigios de viejos patrones marítimos se combinaban con una amplia variedad de disposiciones nuevas. La ventaja estaba ahora en manos del innovador, en cualquier lado del océano, que advirtiera las nuevas condiciones y que reuniera los recursos necesarios para explotarlas. En este contexto, las casas mercantiles españolas, aunque capaces de hacer sentir su presencia, actuaron consistentemente en respuesta a estímulos externos y permanecieron incapaces de establecer su control sobre el comercio colonial de ultramar.

El contexto mexicano

Los años que van desde 1770 hasta el embate inicial de la lucha por la independencia constituyeron, sin duda, una época de expansión demográfica y económica en la Nueva España, la cual, aunque era periódicamente desgarrada, nunca fue mutilada por las aflicciones económicas de España. El primer censo de la Colonia con visos de confiabilidad, efectuado en 1793, arroja una población total de 4 439 692, incluyendo estimaciones de algunas provincias en las que no se efectuó un conteo. En 1810 Fernando Navarro y Noriega, aprovechando más recientes recuentos de población en algunas regiones, registró una población de 6 122 354. Si bien ninguna de las dos cifras pretende ser precisa, su margen de error no es grande y ambas proporcionan buenas aproximaciones. Por lo tanto, durante el periodo en cuestión la población de México creció a razón de una saludable tasa anual de 2.2%.

Una tremenda expansión económica, especialmente en las áreas de la minería y del comercio exterior, acompañó a este incremento demográfico. El cuadro 8 muestra el valor total de la plata y el oro producidos en la Nueva España, década por década, en el siglo XVIII. El gran incremento por decenio comenzó en 1770 y continuó hasta 1810.

El predominio de los traficantes contrabandistas y el uso del sistema de puertos libres en las postrimerías del siglo XVIII impiden todo análisis comprensivo de las tendencias a largo plazo en el volumen del comercio entre Europa y la Nueva España. No obs-

[2] James C. LaForce Jr., *The Development of the Spanish Textile Industry, 1750-1800*, Berkeley, University of California Press, 1965, pp. 2-3.

CUADRO 8. *Valor en pesos del oro y la plata producidos en la Nueva España del siglo* XVIII, *por década*

Década	*Valor expresado en pesos*
1700-1709	51 731 034
1710-1719	65 747 027
1720-1729	84 153 223
1730-1739	90 526 730
1740-1749	111 855 040
1750-1759	125 750 094
1760-1769	112 828 860
1770-1779	165 181 729
1780-1789	193 504 554
1790-1799	231 080 214

FUENTE: Humboldt, *Ensayo político*, p. 388.

tante, hay algunos indicadores que proporcionan, al menos, una imagen parcial del comercio exterior en ese siglo. El primero, presentado en el cuadro 9, es un registro de las naves que zarparon desde puertos españoles y que atracaron en Veracruz (el único puerto de importancia de la costa del Golfo durante la época colonial), en los periodos 1728-1739 y 1784-1795. Ya hemos visto que después de la Guerra de los Siete Años buena parte del comercio mexicano de ultramar se llevó a cabo a través de canales extralegales, y que la España borbónica respondió abriendo el comercio imperial a un nivel sin precedentes. Los esfuerzos de la metrópoli fueron recompensados con cierto grado de éxito. Si bien pocas naves aisladas que no formaran parte de los flotas zarparon hacia Veracruz desde España en el periodo 1728-1739, en la parte postrera del siglo, a pesar de que Cádiz aumentó sus embarques a la Nueva España, fue rápidamente rebasada por los esfuerzos combinados de otros puertos españoles, entre los que destacan Barcelona, Santander y Málaga. Durante los años 1794-1820 la Nueva España importó oficialmente un promedio anual de 7 445 004 pesos de mercancías desde España, pero, de esta cantidad, un promedio de 3 133 812 consistía en mercancías extranjeras que habían sido transferidas.[3] Por lo tanto, aun cuando los comerciantes extranjeros pasaban por alto los puertos españoles y navegaban directamente a las colonias, la propia España continuaba siendo incapaz de esca-

[3] Lerdo de Tejada, *Comercio exterior*, Apéndice 14.

CUADRO 9. *Número de barcos españoles que atracaron en Veracruz entre 1718-1739 y 1784-1795*

Año	*Procedentes de Cádiz*	*Procedentes de otros puertos españoles*	*Total*
1728	0	0	0
1729	20 (flota)	0	20
1730	3	0	3
1731	0	0	0
1732	20 (flota)	0	0
1733	0	0	0
1734	1	0	1
1735	1	0	1
1736	18 (flota)	0	18
1737	1	0	1
1738	2	0	2
1739	1	0	1
	67	0	67
1784	18	7	25
1785	19	16	35
1786	11	18	29
1787	11	23	34
1788	12	15	27
1789	16	28	44
1790	16	28	44
1791	21	30	51
1792	25	47	72
1793	22	32	54
1794	26	41	67
1795	21	25	46
	218	303	521

FUENTE: Miguel Lerdo de Tejada, *El comercio exterior de México desde la Conquista hasta hoy* (México, Rafael, 1853), Apéndices 12 y 14.

par al papel de intermediario de otros países, o de competir exitosamente con ellos. En una época de gran expansión del comercio internacional, España agrandó la esfera de acción de su comercio colonial, pero a una tasa disminuida por el hecho de que el comercio se realizaba, cada vez más, sin sus auspicios. Y aun este mayor volumen de comercio incluía gran número de mercan-

cías transferidas. Los barcos mercantes sin licencia y los mismos españoles transportaban gran cantidad de mercancías extranjeras. Como España no podía competir contra los fabricantes, buscó incrementar su comercio y, en consecuencia, sus ingresos, a través de la transferencia de embarques, pero hasta estos intentos se vieron perjudicados por los bloqueos navales que la nación experimentaba durante las frecuentes guerras europeas de esta época.

La Nueva España, por otro lado, enviaba oficialmente a España, durante el mismo periodo, mercancías con un valor promedio anual de 7 914 143 pesos. De estas exportaciones, alrededor del 75% del valor correspondía a oro y plata en lingotes, 12.5% a cochinilla, 3% a azúcar, y el resto a materias primas y productos agrícolas varios. Los incrementos en la producción local y el comercio exterior de la Colonia se reflejan en las contribuciones recolectadas tanto por la Iglesia como por el Estado, las rentas gubernamentales promediaron 10 087 329 pesos anuales en el periodo 1765-1777 y se elevaron a 17 946 350 en el de 1778-1790.[4] Los diezmos a la Iglesia promediaron 1 669 644 pesos anuales de 1771 a 1778, después ascendieron a un promedio de 1 835 382 anuales, en la década de 1779 a 1788.[5] Las seis diócesis de la Nueva España registraron un incremento en sus diezmos entre las décadas de 1770 y 1780, en algunas superior al 50%.

El contexto urbano

En esta época, en la ciudad de México, literalmente cientos de personas se dedicaban de manera activa al comercio, aunque a diferentes niveles económicos. Un resumen del censo de la ciudad en 1790 enlista a 1 502 "comerciantes". Los de más éxito entre ellos se negaron a especializarse en algún aspecto del comercio y por lo tanto no pueden ser descritos, en sentido estricto, como mayoristas o minoristas, ni como comerciantes internacionales o locales. Tal vez los rasgos más sobresalientes de la vida comercial de la ciudad fueran el gran número de personas que participaban en ella y la amplia variedad de empresas en que se empeñaban con fines de lucro.

Los habitantes de las colonias, sin exceptuar a los colonos, han recibido, en buena parte de los estudios históricos más antiguos, el estigma de ser anticomerciales y antiempresistas. A pesar de que los estudiosos los han acusado de tratar de evitar que se les iden-

[4] Humboldt, *Ensayo político*, p. 499.
[5] *Ibid.*, p. 316.

tificara con el comercio, por el riesgo que ello implicaba para su posición social, en realidad todo ciudadano del México colonial postrero que tuviera el mínimo derecho al título de comerciante lo hacía valer vigorosamente siempre que podía. En toda ocasión posible, ya fuera que se tratara de documentos notarizados o de testimonios en los tribunales, los declarantes se identificaban como ciudadanos comercialmente activos de la capital ("vecino y del comercio de esta capital, corte o ciudad" era la forma típica).

Aunque todos los comerciantes internacionales de la ciudad aspiraban a crear, a través del matrimonio, una red familiar mercantil que pudiera dominar el comercio al mayoreo, tales ambiciones eran obstaculizadas inevitablemente por lo vasto y complejo del ámbito comercial de la ciudad y por la cruel rivalidad que lo caracterizaba. Los mercaderes más ricos y poderosos de la Colonia eran aquellos comerciantes internacionales que pertenecían a la sociedad del gremio comerciante de la ciudad de México, el Consulado. Si bien los integrantes del Consulado solían constituirse en consorcios o grupos de interés con base en la consanguineidad, la afinidad, o a intereses económicos compatibles, también conformaban un grupo demasiado grande de competidores básicamente antagónicos, como para que algún subgrupo alcanzara el control funcional sobre un componente principal del comercio de la ciudad.

El Consulado

Según sus propios reglamentos, el Consulado estaba compuesto por hombres mayores de 25 años (la mayoría de edad en el México colonial), que no fueran empleados de otro comerciante y que vendieran mercancías al mayoreo, aunque se les permitía operar expendios al menudeo y todos lo hacían. No obstante estas restricciones —que parecen haber sido cumplidas realmente— el Consulado solía contar con unos 200 comerciantes, todos los cuales actuaban independientemente en el comercio mayorista ultramarino, ya fuera solos o, algunas veces, en sociedad y en compañías. El cuadro 10 señala el número de miembros del Consulado que podían votar para elegir a sus funcionarios, con intervalos de dos años, desde 1809 hasta 1826 (el último intervalo es de tres años).[8] Para cada periodo se indica el número total de miembros, el número de miembros que detentaron alguno de los tres cargos

[8] No hay listas disponibles antes de 1809. Todo indica que en el contexto de estos documentos los miembros con derecho a voto correspondían al total.

CUADRO 10. *Miembros con voto en el Consulado de la Nueva España, de 1809 a 1826*

Año	*Total de miembros*	*M*	*V*	*Funcionarios actuales y anteriores*	*M*	*V*	*Nuevos miembros*	*M*	*V*
1809	190	95	95	21	5	16	21	12	9
1811	183	91	92	13	5	8	9	5	4
1813	192	96	96	13	6	7	21	10	11
1815	209	107	102	13	7	6	72	36	36
1817	189	92	97	13	8	5	11	5	6
1819	170	84	86	13	8	5	2	1	1
1821	181	90	91	13	8	5	27	16	11
1823	171			10			31		
1826	177			11			40		

La M corresponde al número de la facción montañesa; la V corresponde al número de la facción vasca.

FUENTES: AGN, Consulado, leg. 76, exp. 2, leg. 199, exp. 6, leg. 102, exp. 10, leg. 102, exp. 8, leg. 76, exp. 7, leg. 199, exp. 4, leg. 102, exps. 3, 5 y 6.

principales del Consulado, y el número de los nuevos miembros admitidos en ese periodo. En cada caso, si es posible, las cifras se desglosan aún más para indicar a los integrantes del partido montañés y del partido vasco, entre quienes se dividía el manejo político en el Consulado. Durante estos 17 años el promedio anual fue de 185 integrantes. Tal como era la intención, las dos facciones políticas se dividían equitativamente el número de miembros, el de cargos y el de nuevos integrantes.

A pesar del tamaño relativamente estable del Consulado, los cambios del personal que encabezaba las grandes casas de comercio de la capital eran grandes y continuos, según se observa al estudiar los nombres de los miembros del Consulado. Mucho del movimiento de personal, sin embargo, era sólo un cambio a nivel de dirección dentro de las casas comerciales establecidas; esto es, aunque aparecían nuevos directores, las firmas conservaban su estructura existente, sus esferas de actividad económica y su red de afiliaciones comerciales en la ciudad, en provincia y en ultramar. Aun así, surgían permanentemente nuevas casas comerciales, con frecuencia, como resultado de la escisión de firmas ya establecidas, en tanto que otras iban en declive y aun a la bancarrota.

La división del Consulado en los partidos vasco y montañés data cuando menos de 1742, cuando el virrey impuso que se alternaran bianualmente los cargos principales con el objeto de poner un alto al conflicto interno que afligía, desde mucho tiempo atrás, a la organización. A todo nuevo miembro se le exigía que se afiliase oficialmente a uno u otro partido. Los nombres de los partidos son algo engañosos. En tanto que todos los comerciantes de origen vasco o montañés pertenecían, en efecto, a sus propios partidos, allí se les unían miembros de México, de otras colonias de Hispanoamérica y de otras provincias de España. Cabe aclarar que su afiliación partidaria no impedía que los individuos participaran en acuerdos comerciales, e incluso en sociedades formales, con miembros de la facción opositora. Sin embargo, dado el etnocentrismo de todos los mexicanos en esa época, los comerciantes, cualquiera fuera su origen, tendían a asociarse con aquellos con quienes tenían una afinidad regional. Ésta era, después de todo, la mejor garantía de lealtad e integridad con que contaba el mundo del comercio hasta el posterior desarrollo de una banca más estructurada, de facilidades de créditos y de adelantos en las líneas de comunicación.

Las elecciones en el Consulado se llevaban a cabo bajo la supervisión de un juez de la Audiencia nombrado por el virrey, quien conservaba el puesto mientras permaneciera en la judicatura. Cada

dos años el Consulado elegía a un prior y a un cónsul; a éste durante su primer año, se lo conocía como el *moderno*; al año siguiente se convertía en el *antiguo*. En el año alterno, sólo se elegía a un nuevo cónsul moderno. Estos tres individuos servían como funcionarios judiciales y ejecutivos de la agrupación; se les sumaban cinco delegados con mucha menos autoridad. Si todo marchaba conforme a lo programado, los dos partidos alternaban priores y cada uno tenía un cónsul, quienes se repartían los puestos de moderno y antiguo cada año. Antes de la elección, cada partido escogía a quince electores, quienes a su vez seleccionaban a los candidatos de su partido para ese año. Cada candidato era entonces elegido formalmente por los treinta electores, por lo general con pocos votos en contra. Cada partido era encabezado por un decano, un comerciante prominente que normalmente desempeñaba ese cargo de por vida, y que ocupaba un lugar destacado en la cuidadosa orquestación de la farsa electoral. La documentación pone en claro que un cerrado círculo dentro de cada partido escogía a sus candidatos con mucha anticipación a la contienda electoral. Sin embargo, el criterio que se utilizaba para escoger a un candidato permanece oculto.

El Apéndice A enumera al prior y a los dos cónsules por cada año desde 1770 hasta 1826 (con excepción de 1823). Se indica la afiliación partidaria de cada miembro en los casos en que se conoce. Era raro que alguien llegara a ocupar dos de los puestos principales. Todos los funcionarios del Consulado tenían características semejantes, aun aquellos que entraron en funciones cuando se rompía la pauta de alternación o cuando una facción descontenta organizaba una rebelión. Por lo regular, al momento de su elección como funcionario, éste se encontraba a la cabeza de alguna de las principales casas mayoristas de la capital. (Era probable que quien la dirigía previamente hubiese sido también un funcionario.) Muchos tenían títulos de nobleza, eran miembros de alguna orden honoraria o militar, altos oficiales del ejército o poseían una combinación de los tres. Era igualmente probable que desempeñaran cargos honorarios o funcionales en el gobierno municipal y colonial.

Con la Independencia, la regencia del Imperio mexicano (de acuerdo con el Plan de Iguala) ordenó que se pusiese fin al sistema de turnos en las elecciones del Consulado.[7] No obstante, todas las elecciones, hasta la última de 1826, prosiguieron con el protocolo y la estructura idénticas a las del periodo colonial. Ambos

[7] AGN, Consulado, leg. 102, exp. 4, f. 3, 6 de noviembre de 1821.

partidos funcionaron todavía en ese último año, y cada uno estaba encabezado por un decano reconocido oficialmente.[8]

El Consulado de la ciudad de México, fundado en 1592, el más antiguo de América, fue abolido en enero de 1827 por decreto del Congreso del estado de México. Previamente había sido despojado de su jurisdicción dentro del Distrito Federal, en mayo del año anterior.[9] Aunque la institución se había adaptado hábilmente a los muchos cambios producidos durante las guerras de Independencia, fue finalmente condenado en la temprana República por la violenta embestida de fuerzas hostiles, tales como la entrada de una comunidad mercantil extranjera, la sed de varios gobiernos por sus recursos financieros, y la fuerte campaña liberal en favor de la eliminación de todos los tribunales especiales y de los fueros.

El crédito y los suministros de capital

La Nueva España tenía una escasez crónica de circulante, no sólo por los esfuerzos de los reyes españoles, comenzando por Carlos III, para imponer un sistema mercantilista más perfecto en sus colonias, sino también por la ya grande y creciente exportación de oro y plata desde México para sustentar a la burocracia y pagar la defensa, y a causa de los pagos a los comerciantes ingleses por productos que entraban a la Colonia fuera de la red comercial autorizada. Es verdad que la deficiencia no era nada nuevo; sin embargo, las reformas borbónicas la exacerbaron con sus esfuerzos por estimular la economía nacional y colonial como un medio para producir aún más ingresos para el gobierno real. Sea como fuere, la economía de la Nueva España, desde las ventas locales al menudeo, pasando por importantes ventas al mayoreo y hasta las transacciones de bienes raíces, continuaron basándose en el crédito. La mayor parte del valor total de los establecimientos comerciales de toda clase y tamaño de la ciudad consistía en "dependencias activas", las deudas colectivas de los muchos clientes, obligados a comprar a crédito.

Esta universalidad de las transacciones a crédito significaba que el individuo capaz de movilizar capital se encontraba en posición de cosechar cuantiosas tasas de rédito. Los comerciantes de la ciudad de México se contaban entre los más capaces de reunir un excedente en efectivo. Utilizaban estos fondos para ampliar su

[8] AGN, Consulado, leg. 102, exp. 6, f. 31, 5 de enero de 1826.
[9] Robert S. Smith, "The Institution of the Consulado in New Spain", *HAHR*, 24:1 (febrero de 1944), p. 82.

comercio, para invertir en otros campos de la economía y, lo que que era muy importante, para pagar sus importaciones desde Europa y el Lejano Oriente. Su acceso al capital les permitía cerrar tratos comerciales favorables con sus proveedores españoles en la feria anual de Jalapa, la que continuó hasta el final de la época del libre comercio y, después de la desaparición de aquélla, tratar directamente con los comerciantes individuales ingleses y españoles que entraban con sus naves a los puertos de la Colonia. Un mayorista mexicano no podía sobrevivir mucho tiempo sin acumular monedas de plata, ya que los proveedores europeos la vendían a quien pudiera pagar la mayor parte en efectivo, y para prosperar dentro de la economía mexicana había que realizar ventas frecuentes de diversos lotes de mercancías y reinvertir rápidamente en el comercio. Hacia finales del periodo colonial México estaba enviando a Europa algunos productos agrícolas y materias primas, pero la plata continuaba siendo la principal exportación, indispensable para el comercio transatlántico. Era igualmente indispensable, para las casas comerciales de la ciudad de México, sostener una red de cuentas por correspondencia con los comerciantes de las provincias, lo que les permitió dominar el comercio interprovincial cuando menos hasta las guerras de Independencia.

Los comerciantes mayoristas se involucraban en la explotación de minas de plata para sostener la economía de las regiones mineras, las cuales les servían de mercado principal para sus artículos, a fin de diversificar sus inversiones, como protección en contra de la quiebra comercial, y para ganar el acceso al precioso metal con el cual pagaban sus importaciones. Cuando un comerciante de la ciudad de México financiaba las operaciones de un minero o refinador, estaba ayudando a sustentar la vida económica de una industria y de una comunidad que eran importantes consumidores de sus mercancías. Pero obtenía un beneficio adicional, pues el minero invariablemente accedía a enviar todo su metal a través del comerciante de la capital, asegurándole de este modo un abastecimiento constante del recurso más vital para el comercio exterior continuo. En esa misma época los comerciantes estaban prontos a utilizar sus compañías para invertir directamente en la minería. Aquí, una vez más, los acuerdos de la sociedad estipulaban que todo el metal refinado sería manejado por los comerciantes interesados, quienes lo entregarían a la real Casa de Moneda, recuperándolo una vez acuñado.[10]

Los mercaderes no eran los únicos interesados en hacer fuertes

[10] AN, Barrientos, 18 de marzo de 1791.

inversiones en el comercio. Gente de muchos sectores de la sociedad —clérigos, abogados, burócratas, hacendados, mujeres y hasta algunos artesanos— se dieron cuenta de que abastecer de dinero a un comerciante podía ser una empresa lucrativa. Algunas veces las personas proporcionaban el dinero en forma de préstamos directos, los "depósitos irregulares" que se encuentran dispersos a lo largo de la documentación de transacciones comerciales, pero el rédito sobre éstos estaba técnicamente limitado a un 5% de interés anual simple en la mayoría de los casos, y a 1/2% mensual simple para ciertos préstamos comerciales. En consecuencia, muchos financieros decidieron asociarse formalmente con los comerciantes por la mitad o los dos tercios de las ganancias. Tales acuerdos abundaban en el mundo comercial colonial en todos los niveles, pero eran más comunes en el comercio al menudeo. No era desusado que el comerciante minorista pasara de compañía en compañía durante su carrera, mientras los inversionistas buscaban sacar provecho de su agudeza comercial. Una compañía comercial de reconocido éxito, aunque originalmente hubiese sido fundada para una duración de tres a siete años, continuaba probablemente a lo largo de décadas.[11]

El capital tenía tal demanda que muy raramente se le permitía permanecer ocioso. Hasta los comerciantes se prestaban mutuamente fondos de reserva con regularidad, aunque por periodos cortos, ya que necesitaban su rápida recuperación para efectuar las frecuentes compras al mayoreo que caracterizaban a su negocio.[12] El cuadro 11 presenta un inventario de préstamos a comerciantes hechos por la casa mercantil de Peredo y Cevallos, y que estaban pendientes de pago en enero de 1798. Tales comerciantes también utilizaban compañías para movilizar su capital en busca de las más altas tasas de interés, pero aquí, en este temerario nivel de inversiones, la mayoría de las compañías se establecían sólo entre los grandes mercaderes.

Aunque es bien sabido que las diversas ramas autónomas de la Iglesia obtenían y prestaban dinero, la manera en que lo acumulaban y la variedad de formas en que lo distribuían es algo que no suele entenderse bien. En el siglo XVIII muchos individuos aun dejaban importantes donaciones para las dependencias eclesiásticas,

[11] AN, Barrientos, 27 de enero de 1792 y Pozo, 24 de febrero de 1810 son ejemplos representativos. Los archivos notariales de Pozo están repletos de casos como éstos.

[12] AN, Pozo, 23 de mayo de 1797, 14 de junio de 1800, 21 de mayo de 1803, 27 de mayo de 1805 y 13 de marzo de 1806, son solamente unos cuantos ejemplos de esta práctica tan común.

CUADRO 11. *Préstamos hechos a comerciantes por la firma comercial de Peredo y Cevallos, pendientes de pago en enero de 1798*

Nombre del deudor	*Valor del préstamo* [a]
José Antonio Cevallos (hermano del socio y administrador de la firma, Francisco Antonio Cevallos), vecino de Veracruz	10 911 (pesos)
Francisco Antonio de la Sierra (posteriormente socio de Francisco Antonio Cevallos), vecino de Veracruz	38 983
Manuel Manso Cevallos (¿pariente?)	1 409
José Franco Meca	631
José Vicente de Lara	20 720
Julián de Icedo	4 448
Diego Fernández de Cevallos (primo de Francisco Antonio Cevallos)	20 171
Manuel de la Sierra	600
Francisco Emeterio de Elorriaga	2 000
José Sagarraga	10 496
Francisco Casasola	2 000
	112 369

[a] Aquí, y en toda la obra, las cantidades se han redondeado, excepto cuando se requiere una mayor exactitud.

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 198, exp. 17.

pero la mayor parte iba a organizaciones caritativas de la capital. En ocasiones se legaban ciertas cantidades para sostener conventos o clérigos de edad avanzada. Otras formas importantes de dotar de fondos a la Iglesia eran financiar la admisión de una hija en un convento, o fundar una o más capellanías, por lo general con la restricción de que las utilidades debían sostener al vástago de su benefactor o de algunos de sus amigos cercanos. Estos últimos métodos permitían a las familias proveer a algunos de sus hijos de carreras estables y honorables. Ninguna de las donaciones mencionadas transfería la propiedad de la familia a la Iglesia. Más bien, a un organismo eclesiástico o a algún clérigo se le daban derechos sobre una cierta cantidad de las utilidades que la familia obtenía de sus acciones y de sus actividades comerciales. En los casos en que la familia no podía pagar ya esta suma, el benefi-

ciario tenía derecho legal a reclamar el dinero derivado de un juicio por deudas o bancarrota, pero no a la propiedad en sí misma.

En sentido económico la Iglesia no era un organismo monolítico, sino una estructura flexible que contenía toda clase de dependencias que incluían conventos, monasterios, cofradías, obras pías, capellanías, la Inquisición y organizaciones de caridad, tales como hospitales, orfanatorios y asilos para dementes, cada una de las cuales recaudaba y manejaba sus propios ingresos con poca interferencia de las altas autoridades eclesiásticas. Estas comunidades preferían prestar sus fondos con una tasa fija de interés de 5% anual, antes que invertir directamente en empresas o establecer su propio negocio. En consecuencia, equivalían a tantas otras instituciones bancarias disponibles para los hombres de negocios de la Colonia. En tanto que sus frecuentes préstamos a agricultores, ganaderos e inversionistas en bienes raíces urbanos son del conocimiento general, el gran número de préstamos que concedieron a firmas comerciales no es tan conocido. El cuadro 12 es una relación de diversos préstamos hechos por cofradías —hermandades seglares auspiciadas por la Iglesia— a importantes casas comerciales. Saltan a la vista las grandes cantidades involucradas. Una ventaja para el deudor era que estas confraternidades solían contentarse con recibir sólo el interés anual, y muy raramente solicitaban la devolución del capital en tanto aquél continuara siendo pagado.

Era de esperarse que las cofradías fueran notablemente activas

CUADRO 12. *Algunos préstamos comerciales de cofradías*

Año	*Nombre de la cofradía*	*Cantidad*	*Plazo* [a]
1800	Tercera Orden de San Francisco (rama lega de los franciscanos	2 000 (pesos)	5 (años)
1800	Ecce Homo	8 000	5
1802	Ecce Homo	6 000	5
1786	N. S. de Aránzazu	20 000	5
1787	N. S. de Aránzazu	12 000	3
1789	N. S. de Aránzazu	12 000	2

[a] Siempre al 5% de interés anual simple.

FUENTES: AN, Pozo, 14 de marzo de 1786, 28 de febrero de 1787 y 2 de marzo de 1789; Joaquín Barrientos, 22 de octubre de 1800 y 28 de abril de 1802; AGN, Consulado, leg. 200, exp. 3, ff. 1-6, 22 de mayo de 1800.

en el campo de los préstamos comerciales, ya que los comerciantes integraban la jefatura de algunas de ellas, en especial de las que se organizaban en torno al santo patrono de su provincia natal en España. Aparentemente, algunas cofradías se especializaban en préstamos para sus paisanos comerciantes en la Nueva España. La más destacada fue la confraternidad de Nuestra Señora de Aránzazu, que hizo frecuentes préstamos a mercaderes nacidos en las provincias vascas.

Una economía basada en el crédito equivalía a una economía basada en la confianza, o cuando menos en garantías sólidas, lo que resultó tanto una bendición como una amenaza para los comerciantes. Aun cuando algunos préstamos comerciales eran garantizados con propiedades, la mayoría lo eran por fiadores. Los fiadores eran familiares, amigos o relaciones de negocios del deudor, quienes daban fe de su confiabilidad y se comprometían conjuntamente a restituir el capital y los intereses si aquél no lo hacía. Esta práctica común, al tiempo que ponía un precio a la confiabilidad del comerciante, le permitía asegurarse un capital aun careciendo de una garantía tangible. Sin embargo, no era rara la falta de cumplimiento por parte de un deudor, que podía arrastrar en su caída al fiador. Ocasionalmente, un negociante sin problemas financieros propios se encontraba endeudado y hasta en quiebra, cuando se veía obligado a restituir un préstamo del cual era fiador.[13] A causa del predominio de las transacciones crediticias y la incapacidad de los comerciantes para controlar las actividades de sus asociados una vez que se encontraban fuera de su alcance, el comercio colonial se caracterizaba por cadenas de contactos personales. A través de los años, cada comerciante desarrollaba una línea de contactos con colegas de varios niveles en diferentes lugares y llegaba a depender de su confiabilidad para el crecimiento y la estabilidad a largo plazo de su negocio. Como veremos, cuando un comerciante de la capital preparaba a un sucesor, no sólo le adiestraba en el área contable y comercial, sino que lo hacía viajar para que conociera a los comerciantes provinciales con el fin de poder transmitirle sus contactos personales.

El comerciante mayorista exitoso de la ciudad de México, que procuraba penetrar en el mayor número posible de mercados, contaba con el comercio de ultramar que le proporcionaba el grueso de sus mercancías, las que luego él distribuía por medio de varios expendios y mecanismos en las provincias y en la capital. Naturalmente, las regiones mineras del norte y las zonas comerciales

[13] AN, Pozo, 2 de abril de 1800.

agrícolas y de pequeñas industrias diseminadas por el centro, atraían considerable atención, pues eran parte integrante del mercado nacional y de una economía basada en el salario.

Los comerciantes mayoristas casi nunca se especializaban; comercialmente no tenía sentido. Algunos daban mayor importancia a ciertos productos —por ejemplo, la seda, entre los que comerciaban con China— sin llegar a excluir otros artículos. El mercado interno de México carecía del tamaño, la cantidad de circulante y el sistema de transporte expedito, necesarios para la especialización mercantil. Si bien los comerciantes buscaban que se les pagara con moneda de uso corriente, el vasto comercio y la rápida entrada y salida de nuevas mercancías exigían estar en la disposición de aceptar como pago una variedad de productos. Para convertir estas nuevas mercancías de pasivos en activos los comerciantes tenían que salir en busca de nuevos mercados, a fin de elevar el volumen de sus operaciones. En consecuencia, para alcanzar el éxito a los más altos niveles del comercio colonial se pregonaba la necesidad de innovación, expansión y diversificación continuas. Bernard Bailyn ha puesto de manifiesto que en el siglo XVII los comerciantes de Nueva Inglaterra, que también operaban con escasez de moneda, respondieron de la misma manera.[14]

Las pautas del comercio atlántico

La primera parte del siglo XVIII (hasta la Guerra de los Siete Años) fue un periodo floreciente para la feria comercial de Jalapa, en la que los mayoristas de la capital se reunían con los mercaderes del Atlántico para adquirir artículos europeos. Los comerciantes de la ciudad de México disfrutaban de una posición ventajosa para negociar en estas ferias, debido a su provisión de moneda y a su capacidad de esperar largamente hasta que los europeos se veían forzados a vender para evitar las pérdidas o a regresar sin vender sus mercancías.[15] Además, aproximadamente después de 1765, los comerciantes británicos comenzaron a pasar por alto a las firmas comerciales españolas, y enviaban sus propias naves a Veracruz, donde sus colegas de la ciudad de México compraban sus mercancías en efectivo. En realidad, fue la capacidad de pagar con plata de los comerciantes coloniales la que permitió a las casas mercantiles británicas abandonar a las españolas, cuando menos en

[14] Bernard Bailyn, *The New England Merchants in the Seventeenth Century*, Nueva York, Harper and Row, 1964, p. 100.
[15] Brading, *Miners and Merchants*, p. 97.

parte. Esto fue la causa determinante de la perdición del sistema de flotas e impulsó a España a iniciar su política mercantilista de libre comercio.

La economía de la Nueva España iba creciendo y el volumen del comercio exterior ascendió bruscamente durante los 40 años anteriores a la rebelión de Hidalgo. Hubiera sido muy sorprendente si, dado este clima de sana economía, los comerciantes de la ciudad de México se hubieran retirado del comercio, y por cierto que no lo hicieron. Pero esto no significa que el comercio colonial de ultramar simplemente se encauzara por uno o dos nuevos canales. El proceso fue más complejo. Era una época de transición y, como es común en tales tiempos, había una combinación de lo nuevo con lo viejo. Algunos comerciantes de la ciudad de México continuaron confiando en los proveedores establecidos hacía tiempo; muchos otros utilizaban conexiones recién surgidas y hasta las creaban ellos mismos.

Es claro que no todas las principales casas comerciales de la ciudad de México eran independientes de las de España. Algunos de los más prominentes comerciantes mayoristas de la capital estaban vinculados en Cádiz con colegas suyos, invariablemente sus parientes. En su testamento de 1788 el Conde de Rábago reconoció haber mantenido cuentas regulares con un pariente de ese puerto. Tres años más tarde, de manera similar, Diego de Agreda, el futuro Conde de la Casa de Agreda, afirmó sus nexos comerciales con parientes situados en el mismo centro comercial, aún próspero.[16] Cuando Isidro Bartomeu, un mercader de la ciudad de México, quiso saldar una deuda de cinco mil pesos que tenía con Ramón Valiente, de Cádiz, simplemente turnó esa cantidad en bonos reales a Roque Valiente, hermano de aquél y exitoso comerciante de la capital, para su transferencia a la casa mercantil española.[17]

Aunque tales evidencias establecen la existencia de una continua relación comercial entre parientes en ambos extremos del comercio principal que se efectuaba entre México y España, su naturaleza exacta —en especial la de su centro de poder— permanece oculta. Dos casos de principios del siglo XIX demuestran, sin embargo, que las casas mercantiles españolas aún dominaban a algunas de las mexicanas en los albores de la Independencia. En 1808 Mateo Julián Gómez de Leís, de la ciudad de México, vendió cacao de Guayaquil valuado en más de 30 mil pesos a otro comerciante de la ciudad. La transacción entró en disputa y los testimonios revelaron que Mateo Julián era agente, en la ciudad de México, de una casa

[16] AN, José Antonio Burillo, 8 de enero de 1788; Pozo, 14 de julio de 1791.
[17] AGN, Consulado, leg. 37, exp. 10, f. 1, 27 de octubre de 1795.

comercial que operaban su hermano y su padre en Cádiz.[18] De hecho, el padre viajó a México con el poder notarial de su hijo para esclarecer el malentendido.

En 1819 Mateo Sánchez de la Concha, también de la capital, confirmó en un proceso judicial que trabajaba como agente de un comerciante de Cádiz. Actuando en compañía de un vendedor ambulante estacionado en Veracruz, viajaba a ese puerto y hasta a España, adquiriendo mercancías para vender a los comerciantes de las provincias.[19]

Sin embargo, los comerciantes de la ciudad de México controlaban tan firmemente las operaciones comerciales de la Colonia que por lo general podían resistir con éxito la intrusión de los agentes comerciales enviados por las factorías y los consorcios industriales españoles. Dos de tales intentos se conservan en documentos y ambos fallaron miserablemente. El caso mejor conocido es el del envío, por parte de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, de agentes bien financiados a la ciudad de México y a Veracruz. Pedro Basabe, su representante en la capital, se retiró diez años tras su llegada en 1784, habiendo endeudado a la firma, en ese corto lapso, en alrededor de 200 mil pesos. El enviado a Veracruz, aunque estaba peor aún, fue puesto a cargo de una operación consolidada. Lo más que puede decirse de esta sucursal reorganizada es que perseveró; ciertamente nunca hizo dinero.[20]

Vico, Conti y Compañía, quienes abrieron una fábrica de medias de seda bajo protección real en el puerto español de Santa María, despacharon un agente a la ciudad de México en 1785. Se las arregló para obtener ganancias para sí mismo y para la compañía hasta 1789, cuando contrajo deudas de las que no pudieron librarse ni él ni su compañía. Finalmente, abandonó ésta y consiguió un empleo en la burocracia colonial. Sin embargo, en este intento acumuló aún más deudas y tuvo que recurrir a su suegro mexicano para salir a flote. En 1799 aún debía más de 50 mil pesos a los inversionistas españoles.[21]

En la época del libre comercio los comerciantes mayoristas de la ciudad de México no se retiraron hacia otros tipos de empresas,

[18] AGN, Consulado, leg. 75, exp. 7, f. 1. Véase también Consulado, leg. 26, exp. 4, con respecto a una fallida empresa que tuvo lugar en 1803, cuando un residente de la ciudad de México envió pieles y otras mercancías a un primo, comerciantes de Cádiz, a cambio de la mitad de las ganancias.

[19] AGN, Consulado, leg. 23, exp. 8, f. 3.

[20] Miguel Capilla y Antonio Matilla Tascón, *Los cinco gremios mayores de Madrid: Etudio crítico-histórico*, Madrid, 1957, pp. 288-289.

[21] AGN, Consulado, leg. 198, exp. 14, f. 1, 15 de junio de 1790 y leg. 125, exp. 7, f. 1, 2 de enero de 1799.

sino que se renovaron y, sobre todo, continuaron prosperando en el nuevo entorno comercial. Sin duda, en esa época estaban surgiendo comerciantes independientes en Veracruz, que podían comprar mercancías extranjeras y venderlas al mayoreo en el interior. Pero no le arrebataban a los comerciantes de la capital el flujo principal de mercancías, ni los suplantaban como principales abastecedores de las provincias. ¿Por qué fallaron?

Puede ser útil aclarar cómo surgieron. La razón fue, simplemente, que la cantidad de mercancías que ahora fluían hacia la Colonia a través de diferentes canales desde Europa era demasiado vasta como para que alguna vez pudiera volver a ser controlada completamente por los comerciantes de una sola ciudad o región. Pero esto no quiere decir que un grupo de comerciantes mayoristas, en este caso de la ciudad de México, no pudiera retener todavía una porción abrumadora del comercio, si era capaz de movilizar sus recursos y sus ventajas. Veracruz no disfrutaba del control sobre un gran mercado local, como lo hacía la ciudad de México. El puerto tenía una población de alrededor de cuatro mil habitantes en 1795, y muchos de quienes hicieron allí sus fortunas prefirieron vivir en otro lado debido al clima. La ciudad de México, por otra parte, tenía quizás una población de 125 mil personas en ese mismo año y sus comerciantes eran invencibles allí o en cualquier parte de los alrededores del valle central, el que a su vez estaba densamente poblado y muy involucrado en la producción destinada al mercado. Como carecían de control sobre un amplio mercado local, los comerciantes de Veracruz sólo podían suplantar a los de la capital, si eran capaces, ya fuera de asumir el control sobre adquisiciones en gran escala de productos terminados europeos, o de encargarse de su distribución en las provincias. En ninguna de las dos empresas tuvieron éxito.

Los comerciantes de la capital utilizaron dos medios para evitar que los de Veracruz controlaran el acceso a las mercancías europeas. Destacaron subordinados y socios en el puerto mismo para comprar directamente a las naves que llegaban (su acceso a la plata acuñada los convertía en clientes deseables) y mandaron agentes, también por lo general como socios comerciales, a la misma España, para adquirir mercancías que se enviaban hacia la ciudad de México.

Cuando menos en 1800 los comerciantes de la ciudad de México colocaban asociados de confianza como agentes de compras en Veracruz. Estos individuos comenzaban generalmente con decenas de miles de pesos en monedas de plata (y con la promesa de que habría más si los negocios eran buenos) y se les daba bastante

libertad en cuanto a qué comprar y de quién comprarlo. Podían adquirir a crédito, si bien con frecuencia se les ponía un tope; se les prohibía dedicarse a cualquiera otra empresa fuera de la compañía. Como no asalariados, al concluir su periodo los agentes tenían derecho a una parte —por lo general un tercio o la mitad— de las utilidades de la compañía. Hasta entonces se podían sostener haciendo retiros de los fondos, los que al final les serían descontados de su parte.[22]

El hecho de que el comercio de importación se manejara entonces durante todo el año, y de que el comerciante pudiera comprar embarques relativamente pequeños, muchas veces a crédito, en lugar de cargas completas, le permitió a los mercaderes de nivel medio de la capital participar en el comercio exterior a un nivel sin precedente. Aunque sus operaciones en gran escala, sus cadenas de expendios distribuidores y su inigualable acceso a la plata acuñada les daba a los poderosos comerciantes del Consulado numerosas ventajas, ciertamente no monopolizaron esta ruta comercial. Como cabeza de una casa comercial de grandes alcances y fuertemente capitalizada de la ciudad de México, el comerciante mayorista definitivamente no era un lobo solitario del comercio. Estas casas comerciales eran típicas empresas familiares, a menudo sólo parte de un complejo de inversiones familiares. El comerciante, ya fuera criollo o peninsular, estaba casi siempre rodeado de parientes consanguíneos y políticos. Esto se pone de manifiesto en las compañías creadas para comprar mercancías en España. Como necesitaban individuos de entera confianza en puertos distantes, donde los agentes estaban fuera del control inmediato, los comerciantes solían enviar parientes a quienes hacían formalmente socios de la empresa, interesando así a estas personas en el resultado exitoso de la empresa. En 1783 los hermanos Juan Francisco y José López del Diestro formaron una de tales compañías con un capital de 16 mil pesos (8 500 de ellos prestados), los que usaría José para comprar mercancías en España.[23] José, que sería el que viajaría y estaría a cargo de toda la operación, tendría derecho a dos tercios de las utilidades. En 1801 otros dos hermanos, Manuel y Francisco Llano Velasco y Chavarrí, hicieron un simple convenio por el cual Francisco viajaría a España con el poder legal de su hermano, para allí adquirir mercancías y embarcarlas hacia la Nueva España cuando la guerra con Gran Bretaña hubiese terminado.[24]

[22] Algunos ejemplos son AN, Pozo, 15 de septiembre de 1800 y 13 de diciembre de 1809; Burillo, 22 de agosto de 1799; Barrientos, 12 de enero de 1814.
[23] AN, José Antonio Troncoso, 16 de octubre de 1783.
[24] AN, Pozo, 21 de octubre de 1801.

Mostrando su adaptabilidad, en 1800, Antonio de Bassoco, tal vez el comerciante más rico de la Colonia en ese momento, y uno de los principales beneficiarios del viejo sistema de flotas, ingresó en una de las mayores y más elaboradas sociedades comerciales internacionales registradas. Él y su sobrino, Bernardino de Arangoiti, uno de cinco hermanos procedentes de la península, activo en el comercio de la capital bajo la tutela de su tío, formaron una compañía por la duración de un viaje a España, dividiendo las utilidades por mitad.[25] Arangoiti debería viajar primero a La Habana, donde compraría un buque de alrededor de 300 toneladas, para llevarlo a La Guaira, el puerto de Caracas, y cargarlo con dos mil fanegas de cacao que debería comprar. Entonces continuaría al puerto de España que ofreciera las mejores utilidades y, con el dinero de la venta, adquiriría hierro, acero, papel o cualquier otro producto que prometiera las mayores ganancias una vez de regreso a México con la nave. Los socios acordaron dividir todos los gastos equitativamente y, puesto que Arangoiti iría acumulando fuertes gastos personales durante sus viajes, debería pagar sólo la primera octava parte; el resto se dividiría a partes iguales. El contrato inclusive estipulaba que si la nave de la compañía era capturada por piratas, Arangoiti estaba dotado con el poder de negociar con ellos por un rescate que los socios pagarían a un agente de los corsarios, ya fuera en Cádiz o en Veracruz.

Una vez más, la enorme expansión del comercio exterior permitió participar a los comerciantes de mediano nivel. En un caso, el socio de una mercería hizo un viaje de negocios a España, aunque poseía una sola tienda.[26] En 1802 Manuel García Herreros, pariente y antiguo socio del prominente mayorista Francisco González Cabezón, establecido ahora por su cuenta, despachó 502 tercios de azúcar a España con otro pariente, que retendría todas las utilidades de esta venta, a cambio de utilizar el capital original para comprar mercancías en España destinadas a García Herreros.[27]

Enviar socios y asociados a España no era la única estratagema utilizada por los comerciantes de la ciudad de México; también eludían a las casas mercantiles establecidas en España y contrataban directamente con comerciantes independientes de la península. Una vez más, la compañía, la más versátil forma de organización económica, desempeñó un papel preponderante. El socio de la ciudad de México, ya fuera solo o con su asociado español, actuaba como inversionista. El español se instalaba casi siempre en un

[25] AN, Pozo, 20 de febrero de 1800.
[26] AN, Pozo, 31 de marzo de 1802.
[27] AN, Pozo, 15 de julio de 1802.

puerto (Bilbao y Santander figuran mucho en la documentación) y recibía allí las mercancías, o viajaba por el país haciendo compras. Las cláusulas de los contratos estipulaban los derechos y las responsabilidades de las dos partes y le proporcionaban a cada una las bases para un arreglo legal en caso de que el contrato fuera violado. Idealmente, el hecho de que ambos socios ganaran si la compañía tenía éxito bastaba para mantener las cosas en orden.[28]

El Galeón de Manila

Otro campo del comercio internacional extremadamente lucrativo —el comercio con China o, como ha sido denominado más comúnmente, el Galeón de Manila— estaba dominado por los ricos comerciantes del Consulado de la ciudad de México, al grado de excluir a todos los otros mercaderes tanto de la capital como de las provincias, hasta el último viaje, en 1815. Anualmente, el Galeón llevaba alrededor de dos millones de pesos en finas sedas chinas, marfil, jade, maderas y cosas por el estilo, a Acapulco, donde se subastaban aquellos productos no consignados de antemano a comerciantes específicos.[29] A diferencia de lo que ocurría en el comercio con Europa, que llegaba ahora en numerosos lotes pequeños en el curso de todo un año, el comercio de China consistía en una sola nave una vez por año, lo que permitía que los más poderosos comerciantes mayoristas mantuvieran un monopolio. En 1810 seis comerciantes de la capital formaron una compañía que compró la carga completa del galeón de ese año por la suma de 1 800 000 pesos en efectivo.[30] Uno invirtió 550 mil pesos, otro 350 mil y los cuatro restantes 225 mil cada uno. Todas las ganancias se dividieron en proporción con la inversión de cada participante. Aun cuando el embarque se llevó a la capital, no se distribuyó entre los socios, sino que fue vendido lote por lote a los precios que fijaron por mayoría de votos los miembros de la compañía, evitando con esto que los seis inversionistas compitieran entre sí. Sólo después de haber vendido todas las mercancías, los socios se dividieron las ganancias. Ningún individuo o grupo fue capaz de restringir las actividades de esta compañía, y la única queja provino de otro comerciante prominente de la ciudad de México, quien

[28] Existe un buen ejemplo en AGN, Consulado, leg. 60, exp. 14, 23 de enero de 1802.

[29] William L. Schurz, *The Manila Galleon*, Nueva York, E. P. Dutton and Co., 1959, p. 189.

[30] AGN, Consulado, leg. 86, exp. 9.

reclamaba porque se le había excluido del cártel después de haberle prometido su inclusión.

Pero los comerciantes de la capital no se conformaban con comprar del Galeón de Manila una vez que había atracado en Acapulco. Con frecuencia, hermanos, hijos y otros parientes eran destacados como agentes en Manila.[31] Además, se hacían préstamos a otros comerciantes de Manila, a quienes se les exigía que lo pagaran con productos en viajes futuros. Un importante comerciante de la ciudad de México y su asociado prestaron más de 28 mil pesos para financiar el viaje de regreso de un comerciante de Manila, por aquel entonces en la ciudad. En pago, él se comprometió a enviar mercancías por valor de 14 mil pesos en cada uno de los dos siguientes galeones de Manila, más el 25% de sobreprecio habitual en los préstamos comerciales de ultramar y un 5% de interés adicional por el tiempo que mantuviera el dinero en Manila.[32]

Las tiendas misceláneas de las provincias y de la capital vendían mercancías chinas (las sedas y tapetes parecían tener gran demanda) junto con artículos importados de Europa o de producción local, y los tratantes de la capital eran su única fuente de abastecimiento. Fuera de esto, al menos en la ciudad de México había un número de tiendas al menudeo que se especializaban en sedas (sederías). Las transacciones individuales al mayoreo con uno u otro tipo de tiendas podían sobrepasar fácilmente los 100 mil pesos.[33] Los sobreprecios que cargaban los mayoristas variaban increíblemente y al parecer sin ningún patrón.[34] En 1803 José Bernardo Baz hizo dos ventas virtualmente simultáneas de mercancías chinas a la misma tienda minorista; la primera totalizó 72 019 pesos, precio que incluía 69.5% de incremento sobre su valor en Manila, pero la segunda venta, de 46 422 pesos, llevó un incremento de sólo 21%.[35]

El comercio del cacao

El campo de acción de los comerciantes de la ciudad de México en América trascendía por lo regular los límites políticos de la Nueva España, y se extendía hacia el sur cuando menos hasta Venezuela y Perú. En 1782 un grupo compuesto por tres mayoristas

[31] AN, José María de Torija, 23 de enero de 1788; Mariano Cadena, 6 de febrero de 1792.

[32] AN, Pozo, 14 de enero de 1805.

[33] AN, Pozo, 11 de enero de 1796; AGN, Consulado, leg. 164, exp. 11, f. 1, 30 de enero de 1801.

[34] AN, Pozo, 2 de abril de 1797.

[35] AGN, Consulado, leg. 161, exp. 11, f. 1, 15 de abril de 1803.

CUADRO 13. *Cantidad de cacao consignado a México en 1758 y 1759, de acuerdo con los registros del servicio aduanal*

Tipo	*1758 arrobas*	*1758 libras*	*1759 arrobas*
Cacao Caracas	55 243	2 1/4	27 840
Cacao Maracaibo	18 993	12 1/2	8 112
Cacao Tabasco	28 602	14	2 584
Cacao de La Habana	656		
Cacao Guayaquil			38 592
Total	103 494	3 3/4	77 128

FUENTE: AGN, Industria y Comercio, leg. 8, exp. 3.

compró canela de Ceilán del Galeón de Manila y la envió a un consorcio de comerciantes de la ciudad de Guatemala.[36] Tal actividad era típica del comercio llevado a cabo con el sur de Hispanoamérica. Basado principalmente en el comercio del cacao que había sido dominado por comerciantes españoles de la ciudad de México desde finales del siglo XVI,[37] se complementaba con una importación más pequeña de algodón, estaño, cobre y hasta pieles de vicuña del Perú.[38] La mayor parte del cacao de la Colonia venía de tres áreas: Tabasco, Guayaquil y Venezuela (el cacao de Venezuela se dividía en dos tipos: Maracaibo y Caracas). La Habana ocasionalmente contribuía con una cantidad insignificante. El enorme volumen de este comercio se revela en el cuadro 13, que muestra la cantidad total de cacao que ingresó a la Nueva España según los registros del servicio aduanal en los años de 1785 y 1789. Un cálculo muy superficial indica que el embarque de 1758 se habría vendido al menudeo en la ciudad de México aproximadamente por 1 800 000 pesos y el de 1759 por alrededor de 800 mil. El cuadro 14 enlista algunos precios al menudeo en la ciudad para los diferentes tipos de cacao en el periodo colonial postrero. Por encima de todo, estos precios fueron muy estables hasta las guerras de Independencia, cuando se dispararon.

La amplia participación de las casas mercantiles de la ciudad

[36] AGN, Consulado, leg. 142, exp. 3, f. 11, 30 de enero de 1783.

[37] Leslie K. Lewis, "Colonial Texcoco: A Province in the Valley of Mexico, 1570-1630", tesis doctoral, University of California, Los Angeles, 1977, pp. 115-116.

[38] AGN, Consulado, leg. 53, exp. 13, f. 1, 17 de enero de 1809 y leg. 139, exp. 14, f. 1, 18 de febrero de 1805.

CUADRO 14. *Precios al menudeo en la ciudad de México para algunos tipos de cacao* [a]

Cacao Tabasco		*Cacao Maracaibo*	
1806	6½-7 (reales)	1805	5-6½ (reales)
1807	7	1806	4½-5
1812	12	1807	5-5½
		1810	3½-4
Cacao Guayaquil		1812	12
1805	1½-2 (reales)		
1806	1½	*Cacao Caracas*	
1807	1½	1805	7 (reales)
1812	6	1810	3½
		1812	12

[a] Todos los precios son por libra.
FUENTE: Anuncios semanales de precios al menudeo en el *Diario de México*.

CUADRO 15. *Lista de comerciantes que recibieron en consignación más de mil arrobas de cacao en 1758 o en 1759*

Ventura Pablo Dies
Manuel de Leguinzabal
Juan García Trujillo
Miguel Alonso de Hortigosa
Antonio de Zavala
José de Matos y Rivera
José Joaquín de Ariscorreta
Diego García Bravo
Francisco Javier de Llano y Urresti
José de los Ríos Mantilla
María Teresa Sáenz Rico
Pedro Therán
Esteban Buenvecino
Juan José de Fagoaga
Fernando González de Collantes
Francisco Martínez Cabezón
Juan Antonio Llanos Vergara
Agustín de Icaza
Manuel de Llantada Ibarra
Juan Tomás Meoqui

FUENTE: AGN, Industria y Comercio, leg. 8, exp. 3.

de México, característica del comercio con Europa, se repitió en el comercio del cacao. Sesenta y tres firmas participaban en él en 1758 o 1759.[39] Como lo demuestra el cuadro 15, veintiuna de ellas pueden considerarse las principales, al importar más de mil arrobas en un solo año. Por ejemplo, Esteban Buenvecino recibió más de 15 mil arrobas de Caracas, Maracaibo y Tabasco en 1758, en tanto que Juan José de Fagoaga, pariente del Marqués del Apartado, recibió más de 11 mil. El siguiente año, Francisco Martínez Cabezón importó arriba de 19 mil arrobas de los mismos tipos y Francisco Llano Urresti más de 35 mil de Guayaquil (más del 90% de lo embarcado en el año en ese puerto).[40]

Algunos comerciantes tenían hermanos u otros familiares situados en Guayaquil; otros tenían contratos a largo plazo con casas comerciales de puertos peruanos para recibir embarques periódicos.[41] Muchas personas que se dedicaban al comercio con China también actuaban en el comercio con Perú. Algunas empleaban incluso sus propios barcos en el transporte costero por el Pacífico. A principios del siglo XIX, Juan Lorenzo de Antepara enviaba regularmente su corbeta hacia los puertos del Mar del Sur (como aún se denominaba al Pacífico).[42] Un año, Francisco Martínez Cabezón, fuertemente involucrado tanto en el comercio con China como en el del cacao, pidió un préstamo de 70 mil pesos para financiar el viaje de su nave desde el puerto de Acapulco.[43] Su hija se casó con un primo suyo, Diego de Agreda, que se hizo cargo de la casa mercantil y continuó comerciando a lo largo de estas rutas ya establecidas.[44]

El cacao de Guayaquil era normalmente enviado hacia Acapulco, donde los agentes —cada uno de los cuales representaba aparentemente a varios comerciantes de la ciudad de México— lo preparaba para su envío a la capital por una comisión del 1% por libra, cada una de las cuales estaba valuada en un real. El cacao se embarcaba en cargas que pesaban 78 libras cada una. El principal gasto al atracar era el cargo del transporte marítimo, que se pagaba a razón de dieciocho reales por carga al patrón del barco. Los costos de descarga eran mínimos, pero los de almacenaje podían ascender rápidamente. Estos gastos y los de los muleros para enviar el cacao a la capital se pagaban tradicionalmente en efec-

[39] AGN, Industria y Comercio, leg. 8, exp. 3.
[40] *Ibid.*
[41] AGN, Consulado, leg. 87, exp. 16, f. 3, 27 de febrero de 1812.
[42] AN, Pozo, 25 de mayo de 1809.
[43] AN, Pozo, 28 de febrero de 1789 y 3 de febrero de 1795.
[44] AN, Pozo, 9 de junio de 1798; AGN, Consulado, leg. 87, exp. 16, f. 3, 27 de febrero de 1812.

tivo, por lo que el comerciante tenía que hacer una venta preliminar sólo para reunir los fondos necesarios.

El comercio de exportación

Para pagar las mercancías extranjeras que importaba, México tenía que exportar sus propios artículos. El mayor mercado externo, por supuesto, era para las monedas de plata. Durante gran parte del periodo colonial, sin embargo, la cochinilla también constituyó una parte apreciable de las exportaciones y hacia el final algunos otros productos, especialmente el azúcar, comenzaron a figurar en el comercio.

La historia del comercio de la cochinilla entre México y Europa ha sido ya bien delineada, y se describió cómo utilizaban los comerciantes de la capital su capacidad para extender sus servicios de banca a sus funcionarios y comerciantes locales de Oaxaca, con el fin de dominar esta industria.[45] Aún son oscuros los términos del comercio entre los comerciantes de México y los de Europa que recibían el colorante. No está claro si los novohispanos eran agentes independientes en este comercio, o si actuaban como comisionistas de compañías españolas. Con la evidencia ahora disponible, lo más que puede hacerse es declarar ambiguamente que eran una combinación de ambas cosas. La presencia de los ingleses parece desmentir un control total por parte de las compañías españolas; sin embargo, la ocasional habilidad de estas mismas casas comerciales para canalizar los principales embarques del colorante hacia sí mismas nos habla de que la participación de aquéllos fue más lánguida.[46]

En este periodo se tornó cada vez más evidente que los comerciantes de la ciudad de México tenían capacidad para exportar productos de la Colonia a la península, bajo su propio riesgo. Ya he narrado el viaje auspiciado por Antonio de Bassoco, quien envió un embarque de cacao desde Venezuela a España, y las acciones de Manuel García Herreros, que mandó azúcar a la península. Éstos no son casos aislados. Después de la plata y la cochinilla, el azúcar era la principal exportación de Nueva España a la metrópoli. El cuadro 16 proporciona cifras sobre la cantidad y el valor de la cochinilla y del azúcar enviados a España desde Veracruz durante

[45] Hamnett, *Politics and Trade*, cap. 1.

[46] AGN, Consulado, leg. 41, exp. 6, 28 de septiembre de 1804, muestra que las firmas españolas también se mantuvieron activas en la importación de azúcar mexicano.

los años 1796-1810. Por peso se transportaba más azúcar que cochinilla, pero debido al valor específico mucho mayor de ésta, su costo total excedía al del azúcar por un factor de 2.4. Aun así, la cantidad de azúcar exportada y su interés económico (especialmente en los años en que las guerras en el extranjero no impedían el comercio español) fueron importantes.

Los comerciantes de la capital adquirían el azúcar de una manera similar a la que utilizaban para obtener la cochinilla: prestaban dinero a los productores contra futuras cosechas. Los hacendados que necesitaban fondos o que buscaban una utilidad garantizada empeñaban por adelantado sus cosechas, con cantidades estipuladas de azúcar por un cierto número de años, que no podía ser alterado por las condiciones cambiantes del mercado. Mientras que el productor usualmente pagaba los costos de transporte, los comerciantes asumían todos los gastos adicionales, los cargos gubernamentales, así como los riesgos que involucraba su posterior envío a España (un factor muy considerable, dada la inquietud

CUADRO 16. *Exportaciones de cochinilla y azúcar de Veracruz a España entre 1796 y 1810*

	Cochinilla		*Azúcar*	
Año	*Arrobas*	*Valor* [a]	*Arrobas*	*Valor*
1796	6 122	439 609	346 361	1 347 231
1797	838	54 471	60 835	159 834
1798	12 220	804 903	79 568	212 691
1799	40 602	2 703 471	150 881	479 062
1800	5 150	379 256	87 570	287 277
1801	3 848	298 258	9 148	25 157
1802	43 277	3 303 470	431 867	1 454 240
1803	27 251	2 191 399	483 944	1 495 056
1804	11 737	1 220 193	381 509	1 097 505
1805	—	—	—	—
1806	4 254	425 400	25 857	64 642
1807	2 823	282 800	5 288	18 220
1808	7 374	737 400	19 917	39 834
1809	21 560	2 587 200	241 146	482 492
1810	20 415	2 449 800	119 726	269 383
Total	207 471	17 877 630	2 443 717	7 432 624

[a] Todos los valores se dan en pesos.
FUENTE: Lerdo de Tejada, *Comercio exterior*, Apéndice 14.

causada por las frecuentes guerras de España).[47] El cuadro 16 revela la reducción del comercio ultramarino de la Nueva España causada por los conflictos en los años 1797-1801 y 1805-1808. Sin embargo, a pesar de la creciente demanda de ultramar, la ciudad de México fue en general, y con mucho, el principal mercado de la industria azucarera de la Colonia.

La marina española era ineficaz para desafiar el control británico sobre los mares y, cuando las dos potencias estaban en guerra, pocas naves lograban romper los bloqueos británicos. En 1796 un comerciante de la capital intentó enviar 36 mil pesos de azúcar y casi 23 mil de índigo de Guatemala hacia la península, pero las naves fueron atacadas y la carga entera de índigo se perdió.[48] Los comerciantes de la ciudad de México aprendieron de tales incidentes. En 1804 Sebastián de Heras Soto, futuro Conde de Heras Soto, ordenó que se embarcaran índigo y azúcar en una fragata anclada en la bahía de Veracruz para ser enviados hacia el puerto de Santander (su pueblo natal), donde su hijo criollo, destacado allí para aprender el comportamiento del comercio internacional, debería recibir el embarque.[49] Pero cuando la nave arribó a La Habana, en enero del año siguiente, había estallado la guerra entre España e Inglaterra, y Heras Soto, temiendo enviar la nave hacia el Atlántico, controlado por los británicos, mandó una carta dándole poder a un agente en La Habana para desembarcar sus mercancías y venderlas en cualquier parte (presumiblemente en América) donde pudiera obtener un precio favorable.

Los transportistas de plata

Los embarques de plata a toda la Colonia, y en especial a los puertos de Acapulco y Veracruz, eran manejados por un pequeño número de firmas comerciales (conductores de plata) con centro en la capital, que se especializaban en este servicio, aunque sin excluir el comercio con otros productos. Parece ser que fueron tres en total los negocios que transportaron plata en los años posteriores a 1770, y que nunca funcionaron más de dos de ellos al mismo tiempo. La casa mercantil de Pedro de Vértiz se ocupó de este aspecto del comercio cuando menos por tres generaciones, logrando la continuidad por medio del patrón familiar de casar a las hijas con

[47] AN, Francisco Javier Benítez, 30 de septiembre de 1797; Tomás Hidalgo de los Reyes, 20 de febrero de 1799.
[48] AGN, Consulado, leg. 185, exp. 3, f. 1, 6 de noviembre de 1803.
[49] AN, Pozo, 12 de febrero de 1805.

los sobrinos peninsulares. Pero en 1802 la casa de Oteiza y Vértiz, denominada así en honor del último sobrino, cayó en la bancarrota, arrastrando consigo a un número de comerciantes menores que le habían confiado sus fondos.[50]

Quizás en parte para llenar el vacío dejado por este derrumbe, Martín Ángel de Micháus y Aspiros, activo ya en el comercio de artículos tales como el azúcar y las pieles, fundó una compañía con el capitán Antonio de Uscola para enviar plata a las ciudades portuarias.[51] A fin de mitigar la ansiedad de los clientes potenciales, la firma garantizaba la salvaguarda de los embarques por medio de un fondo de 200 mil pesos, integrado por las fianzas —con valor de 25 mil pesos cada una— de ocho prominentes comerciantes de la capital.[52] El éxito de la compañía fue inmediato y persistente; Micháus y Aspiros continuaba enviando plata a Veracruz en 1823.[53]

La buena suerte de que disfrutaba este competidor inspiró la inmediata respuesta de la antigua compañía de Fernández de Peredo. Instituida en 1774, en 1778 esta casa era operada con base en una división equitativa de las ganancias entre los socios Juan Antonio Vázquez y Juan Domingo Fernández, quien se había casado con María Guadalupe Vázquez, hija de su socio. Durante la siguiente década y media, aunque esta empresa fue restructurada varias veces, siempre funcionó como una compañía cuyos socios eran miembros de la familia, por lo general sobrinos y primos.[54]

En un anuncio de dos páginas en la *Gazeta de México*, el 18 de febrero de 1804, Diego Fernández de Peredo, el último director de la compañía familiar, anunció una nueva reorganización, el establecimiento de una sociedad con otro primo. Destacó la exitosa táctica llevada a cabo por Micháus y Uscola, de empeñar un fondo monetario para garantizar la entrega expedita, y respondió que su propia compañía ofrecía ahora un seguro hasta de 300 mil pesos, compuesto por doce bonos de 25 mil pesos cada uno, por parte de los principales comerciantes de la ciudad de México. Procedía a nombrarlos y a delinear las estipulaciones básicas de su nueva compañía. Éstas especificaban que la compañía se organizaba por un término de seis años, que transportaría cualquier cantidad de

[50] Mucho material acerca de esta quiebra está contenido en AGN, Consulado, leg. 185, exp. 3.

[51] AN, Pozo, 11 de enero de 1804.

[52] AN, Pozo, 17 de febrero de 1804.

[53] AGN, Consulado, leg. 23, exp. 26, f. 2, 9 de mayo de 1823.

[54] AN, Burillo, 27 de septiembre de 1787; Pozo, 21 de mayo de 1811; AGN, Consulado, leg. 198, exp. 17, f. 1 y leg. 42, exp. 1, f. 1, 15 de septiembre de 1802.

dinero a Veracruz y Acapulco para individuos particulares por un cargo estándar de 28 reales por cada 1 000 de plata y de 12 reales por cada 1 000 de oro, que los embarques se harían con notable rapidez, ya que nunca pasaría más de un mes entre cada uno de ellos, y de que toda persona, dentro o fuera de la capital, podía someter cualquier cantidad con la seguridad de su envío a tiempo, así como del pago de cualquier cuenta de crédito sobre la garantía de los 300 mil pesos. El anuncio concluía con el recordatorio de que esta casa mercantil había existido durante veintiocho años y de que contaba con recuas de mulas destacadas en cada punto apropiado.

En suma, si los mayoristas de la ciudad de México se veían amenazados por el advenimiento de la era del libre comercio y por el establecimiento de fuertes comunidades mercantiles en Guadalalajara y en Veracruz, respondieron no con su retiro del comercio, sino con una innovación de métodos y de rutas que evitaron exitosamente cualquier intromisión. Los mercaderes de la capital permanecieron en el comercio internacional y prosperaron. Fueron reemplazados y complementados gradualmente por una corriente constante de caras nuevas que aseguró la continua vitalidad de este sector empresarial.

Resulta significativo que, si los comerciantes de Veracruz eran capaces de desafiar a los de la capital en el comercio con Europa, éste era el único campo del comercio en que podían hacerlo. El comercio con China, tan lucrativo, siguió siendo monopolizado por el Consulado de la ciudad de México, así como lo era el comercio del cacao con la Sudamérica española. Los embarques de plata eran controlados por un pequeño grupo de comerciantes de la ciudad de México. Si los comerciantes del puerto se dedicaban a la exportación de productos de las colonias hacia Europa, obtenían, cuando mucho, una parte del comercio.

El periodo colonial tardío, caracterizado por la rápida expansión de la actividad comercial, por el auge demográfico tanto en México como en Europa, el crecimiento de los mercados y la naciente Revolución industrial, creó la demanda de más tipos de productos coloniales y de nuevos mercados en los cuales vender los productos elaborados. El mundo comercial se iba expandiendo más allá de la capacidad de cualquier ciudad o región como para dominarlo por completo.

En este nuevo clima, la ciudad de México no llegó a perder ninguno de sus ramos comerciales establecidos, sino que compartió la expansión con los centros regionales nacientes. Los comerciantes de la capital no renunciaron a su dominio sobre el valle de Mé-

xico (todavía, por mucho, el mercado más grande del país) sino que continuaron con su control tradicional sobre gran parte del comercio interregional de las más ricas provincias de la Colonia. En el siguiente capítulo examinaremos los mecanismos que les permitieron hacerlo.

IV. EL COMERCIO PROVINCIAL

Los comerciantes de la ciudad de México no limitaron su actividad a la capital y sus inmediaciones, sino que mantuvieron un dominio comercial sobre la mayor parte del país, en especial sobre aquellos lugares involucrados en la producción de artículos para los mercados interregionales. Mientras los mayoristas de la capital continuaran dominando el comercio provincial, no serían suplantados en su posición de primacía en el comercio internacional. Por esta y otras razones, los mercaderes de la capital le prestaban mucha atención al comercio provincial, utilizando una variedad de métodos para vender sus mercancías no sólo en los centros regionales sino también a lo largo de toda la campiña.

Las compañías provinciales

Los comerciantes de la capital, incluyendo a muchos que carecían de la envergadura necesaria para pertenecer al Consulado, poseían un gran número de tiendas al menudeo diseminadas en las provincias. Por debajo del estrato de los comerciantes internacionales florecía otro de revendedores en gran escala, que poseían cadenas de tiendas de especialidades y misceláneas tanto en la capital como en el campo. Éstos eran los individuos que hacían muchas de las grandes compras —50 mil a 150 mil pesos— a los mayoristas con el fin de surtir sus diferentes expendios. Además, algunos tenderos de la capital pudieron abrir sucursales en los centros regionales cercanos, como Toluca o Cuautla Amilpas.

Si bien algunos comerciantes prefirieron operar estos expendios a través de empleados asalariados, la gran mayoría formó compañías con los administradores de sus tiendas, ya fuera en la ciudad de México o en la provincia. Su propósito era inculcar mayor lealtad y exigir más esfuerzos de sus asociados, dándoles un interés en la prosperidad de la empresa. Un gran revendedor podía de esta manera mantener contratos de asociación con los administradores de cada uno de sus expendios. Tales arreglos exoneraban al propietario de la mayor parte de las obligaciones cotidianas; él permanecía a cargo de las compras mientras que, por lo general, permitía a sus socios administrar las tiendas con poca interferencia. Los contratos usualmente estipulaban que habría un inventario anual, que el administrador no podía conceder crédito

más allá de cierto límite fijado, y que no se involucraría en negocio alguno fuera de los de la compañía. La proporción de las ganancias para el administrador variaba entre una cuarta parte y la mitad (más a menudo esta última), dependiendo de su reputación y de su habilidad para lograr negocios favorables.[1]

Un revendedor de la ciudad de México a quien podemos usar para ejemplificar algunos de los procesos fue Joaquín de Aldana, nativo de San Juan Teotihuacán, quien comenzó su carrera en los negocios casándose con una mujer de una familia que participaba en el comercio del pulque. Pronto asumió la dirección de las operaciones de la familia y finalmente llegó a poseer una buena parte de ellas. No contento con esto, se diversificó por medio de la posesión de grandes panaderías y tiendas al menudeo. A principios del siglo XIX, era propietario de varias tiendas de telas en la capital y en las regiones circundantes, incluyendo una en su pueblo natal.

La relación de la administración de la tienda de Teotihuacán durante el periodo 1798-1804 demuestra cómo Aldana elevaba progresivamente la condición de un empleado, José Basurto, a medida que éste manifestaba su capacidad. En 1798 José Basurto trabajaba como empleado asalariado (cajero) en la tienda de Teotihuacán, bajo la supervisión de su administrador, el cajero mayor. Al año siguiente, éste renunció y el puesto se le dio a Basurto, con un salario anual no estipulado. (El salario más alto que he encontrado para el administrador de una tienda fue de 500 pesos; y éste era excepcional, pues la mayoría percibía de 300 a 400 pesos anuales.) Basurto tuvo tal éxito que a principios de 1800 Aldana le debía 1 150 pesos entre salario y utilidades y, en consecuencia, lo ascendió a socio, si bien dejando a discreción del propietario su participación en las utilidades. Pero nuevamente demostró Basurto su agudeza mercantil y para finales de ese año Aldana lo recompensó con una tercera parte de las ganancias —un total de 2 794 pesos— y le garantizó la mitad para el futuro. A principios de 1805 disolvieron la compañía por razones no especificadas. En el periodo 1798-1804 Basurto había ganado un total de 17 365 pesos entre salario y utilidades, lo que, menos sus gastos personales de 3 723 pesos, representa un ingreso de 13 362 pesos por sus siete años de trabajo.[2] Aldana utilizó métodos similares en la adminis-

[1] Algunos ejemplos de estas compañías son: AN, Barrientos, 20 de abril de 1797; Burillo, 5 de mayo de 1808; Torija, 22 de diciembre de 1784; Tomás Hidalgo de los Reyes, 1° de junio de 1810; AGN, Consulado, leg. 145, exp. 11, f. 1, 22 de julio de 1807, leg. 160, exp. 5, f. 1, 29 de abril de 1809, leg. 244, exp. 2, f. 1, 11 de julio de 1780.

[2] AN, Pozo, 28 de febrero de 1805.

CUADRO 17. *Utilidades anuales obtenidas por Juan Reyes de 1789 a 1799, cuando fungía como socio administrador de la tienda mestiza La Zorrilla, propiedad de Joaquín Aldana, en la ciudad de México*

Año	*Utilidades*
1789	1 477 (pesos)
1790	2 124
1791	2 413
1792	2 543
1793	3 225
1794	2 350
1795	2 337
1796	3 788
1797	3 520
1798	4 290
1799	1 869
Total bruto	29 886
Gastos personales	3 665
Utilidad neta	26 221

FUENTE: AN, Pozo, 15 de febrero de 1800.

tración de sus tiendas en la ciudad de México. En la década de 1780 tomó a su cargo a un chico huérfano, Juan Reyes, y comenzó a adiestrarlo en los asuntos del comercio. Lo colocó bajo la supervisión del cajero mayor en su almacén general, *La Alcantarilla*, en una de las muchas pequeñas plazas de la capital. Reyes lo hizo tan bien que en 1788 Aldana le dio dos mil pesos entre salario y gratificación. Entonces, cuando el cajero mayor de *La Zorrilla* dejó su puesto en otro almacén misceláneo que Aldana tenía en la ciudad, el propietario instaló a Reyes como administrador, haciéndolo su socio. El cuadro 17 revela los ingresos de Reyes como socio administrador de esta tienda en los años 1789-1799. Su ingreso anual promedió poco más de 2 383 pesos durante ese lapso de once años. Esta exitosa compañía fue disuelta en 1800 sólo porque el puesto de administrador de *La Alcantarilla*, la tienda más grande de Aldana —*La Alcantarilla* estaba valuada en 28 255 pesos— quedó vacante y los dos socios decidieron que ambos se beneficiarían si Reyes se convertía en su socio administrador.[8]

[8] AN, Pozo, 15 de febrero de 1800.

La mayoría de los comerciantes de la ciudad de México concentraba su comercio provincial, en términos generales, en una sola región ampliamente definida. Era raro el comerciante que tenía los recursos y la organización para extenderse hacia varias al mismo tiempo. Los contratos de las compañías para manejar estas operaciones tan distantes eran usualmente por un periodo de entre tres y siete años; sin embargo, una compañía provincial exitosa podía perdurar por veinte, treinta o más años con el mismo abastecedor o con su sucesor designado en la ciudad de México, en tanto que el personal en las provincias podía cambiar o permanecer igual. Algunas compañías minoristas hacían sólo inversiones moderadas (5 mil a 20 mil pesos), pero por lo general estaban situadas en poblaciones relativamente cercanas a la capital, por ejemplo Toluca o Cuautla Amilpas. Pero aquellas que se encontraban en poblaciones mineras lucrativas, tales como Rosario, Arizpe y Zacatecas, podían atraer fácilmente inversiones iniciales de más de 70 mil pesos, las cuales eran aportadas en su totalidad o al menos en su mayor parte por el proveedor de la ciudad de México; si la compañía prosperaba, inversiones aún mayores le seguían. Por lo común, el convenio de asociación estipulaba que toda la mercancía de la tienda sería comprada al socio de la ciudad de México, parece ser que algunas veces a precios inflados. Ocasionalmente, sin embargo, se le daba al socio provincial el derecho de comprarle a quienquiera que ofreciera las mejores condiciones. El comerciante de la ciudad de México recibía la mitad o dos tercios de las ganancias. La libertad de su contraparte para vender a crédito a menudo estaba restringida a una cantidad específica, y también con frecuencia le estaba vedado invertir en cualquier empresa local, tal como una mina, cuando menos sin el consentimiento del socio de la metrópoli. Casi sin excepción, tenía expresamente vedado actuar como fiador, ya que esto podía involucrar a la compañía en litigios y hasta hacerla responsable por las deudas de una tercera persona.

En el comercio provincial, como en el internacional, los comerciantes preferían colocar a sus parientes en los puestos directivos. Cuando esto no era posible, la mejor alternativa consistía en destacar a las sucursales a asociados confiables de la casa mercantil de la ciudad de México. Por lo tanto, había un flujo constante de empleados y socios de la capital hacia las provincias y viceversa; las personas que regresaban eran aquellas que habían demostrado sus aptitudes comerciales y eran ahora promovidas a la oficina central de la casa mercantil.

La compañía en una tienda provincial, en especial de una si-

tuada en un ámbito económico promisorio, podía atraer una fuerte inversión inicial, perdurar durante décadas y mantener diferentes vínculos entre la inversión, la administración central y la administración de la sucursal. En 1777 José Luis de Fagoaga, un comerciante de la capital y primo del Marqués del Apartado, invirtió 80 mil pesos en una compañía para crear un almacén general en la población minera de Arizpe, Sonora, por un periodo de seis años. Sus socios eran Manuel Jiménez del Arenal, quien invirtió 20 mil pesos y Esteban Gach, que administraría la tienda. Los tres eran comerciantes de la capital, aunque evidentemente cada uno de diferente rango. Fagoaga, el inversionista principal, se apartó de cualquier actividad que involucrara los asuntos de la compañía, excepto para ejercitar su derecho a la mitad de las ganancias. Cada uno de los otros dos socios tenía derecho a una cuarta parte Jiménez del Arenal fue puesto a cargo de la administración general y de las compras desde su posición en la capital. Como administrador provincial, a Gach se le informó que no debía invertir en empresa alguna por su cuenta, ni actuar como fiador de ninguna persona o comerciante. La cuenta de todos los gastos de la tienda debería enviarse periódicamente a la capital para su aprobación por parte de los otros dos socios. Sin embargo, a Gach se le permitía seleccionar a sus propios empleados y se le animaba a establecer nuevas sucursales en otras comunidades mineras.[4] En realidad, la compañía sobrevivió a la muerte de Gach en 1796 y perduró veinte años, hasta la dimisión de Fagoaga en 1799. A la muerte de Gach, los otros dos socios reorganizaron la compañía, administrando la tienda de Arizpe a través de empleados asalariados, y acordaron dividir las ganancias futuras en la proporción de un tercio para Jiménez del Arenal y de dos tercios para Fagoaga. Entre 1777 y 1796 Fagoaga incrementó su inversión con 37 868 pesos adicionales.[5]

Cuentas por correspondencia

Los minoristas locales de toda la Nueva España dependían de los comerciantes de la ciudad de México para obtener mucha de su mercancía. Estos tenderos no podían generar el volumen de comercio ni la liquidez necesaria para comprar directamente de ultramar. Aun comerciando con sus proveedores de la capital,

[4] AGN, Consulado, leg. 228, exp. 2, 2 de diciembre de 1777.
[5] AGN, Consulado, leg. 120, exp. 2.

raramente eran capaces de pagar en efectivo sus pedidos. En realidad, era esta dependencia del crédito la que ligaba a los tenderos provinciales con las principales casas mercantiles de la ciudad de México.

El pequeño comerciante situado en un centro mercantil regional se veía forzado, por lo limitado de sus recursos y de su mercado, a un comercio al menudeo que dependía de la apertura de crédito a sus clientes y, con frecuencia, a la aceptación de mercancías en lugar del pago en efectivo. Esta dependencia endémica en el crédito y en las transacciones de trueque, cuando se combinaba con la escala relativamente pequeña de sus operaciones, colocaba al tendero en una situación de inestabilidad inherente. Su supervivencia estaba continuamente amenazada por el flujo y reflujo de la economía local. Cuando se presentaban épocas malas, su volumen de comercio decrecía todavía más y su clientela era aún menos capaz de saldar sus cuentas. Era un candidato excelente para la bancarrota, a menos que su propio proveedor pudiera extenderle crédito por un largo periodo y, tal vez, hacerle préstamos y proporcionarle otros servicios bancarios. La vulnerabilidad económica de los detallistas locales les hacía acoger de buen grado el establecimiento de cuentas por correspondencia a largo plazo con las principales firmas comerciales de la capital y la mayor seguridad que éstas proporcionaban.

Sólo las grandes casas comerciales de la ciudad de México tenían la capacidad de operar en estos términos. La escala de sus negocios era tal que, excepto en épocas de aguda depresión económica, podían extender crédito a todos sus clientes, porque en todo momento estaban recibiendo suficientes ingresos de una variedad de intereses comerciales (mercantiles y otros).

Literalmente veintenas de mayoristas distribuían mercancías en provincia por medio de las cuentas por correspondencia, algunas veces con detallistas diseminados a través de una extensa área, aunque —comprensiblemente— con sólo uno en cada pueblo. El detallista, por otra parte, negociaba con un solo proveedor, hasta el punto de expedirle cartas de crédito para comprar artículos de otros comerciantes.[6]

El cuadro 18 muestra las ventas hechas a tenderos provinciales durante un periodo de cinco años por una firma comercial encabezada por José Gómez Campos. Durante el mismo periodo de cinco años, esta sociedad también le vendió mercancía a distribuidores detallistas en la capital, así como joyas y plata en bruto

[6] AN, Pozo, 26 de octubre de 1789.

CUADRO 18. *Lista parcial de las ventas hechas a clientes provincianos por la compañía de José Gómez Campos en el periodo 1785-1789*

Año	*Valor*	*Ocupación y residencia del cliente*
1785	6 876 (pesos)	Mercader de Real del Catorce
1785	27 874	Mercader de Durango
1786	4 674	Mercader de Zapotlán el Grande
1787	5 314	*Idem.*
1787	4 442	Mercader viandante
1787	14 062	Mercader de León
1789	12 339	Minero de Real de Zacualpan
1789	17 867	Vecino de Pátzcuaro
1789	2 579	Mercader de Valladolid
1789	4 941	Dos vecinos de Irapuato

FUENTE: AN, Torija, 18 de febrero de 1785, 3 de diciembre de 1785, 21 de febrero de 1787, 19 de junio de 1787, 10 de septiembre de 1787, 12 de marzo de 1789, 23 de abril de 1787, 11 de julio de 1789, 23 de octubre de 1789; AGN, Civil, leg. 701, exp. 25, f. 1, 23 de marzo de 1786.

a un platero local.[7] Pocos de estos clientes pagaban de inmediato, más bien diferían el pago ("con plazo").

Estos diferimientos pueden agruparse en varios tipos. En uno, el comprador pagaba una cierta cantidad al recibir la mercancía y se comprometía a liquidar el resto en un lapso fijado, que podía ser desde un par de meses hasta más de un año. También era frecuente que el cliente no pagara nada como enganche y saldara la cuenta en un día fijado a futuro. En otra variante, el cliente se comprometía a hacer pagos parciales en varias fechas específicas. En cualquiera de los casos, era probable que se le exigiera al comprador que diera como garantía alguna propiedad o que obtuviera un fiador que asegurara el pronto pago, aunque parece ser que esto se requería con más frecuencia de los clientes nuevos o poco frecuentes. De la misma manera, el abastecedor por lo general no cobraba intereses sobre los saldos insolutos, aunque podía exigirlos a aquellos que no le eran familiares o cuya morosidad era conocida.[8] Los tenderos provinciales casi siempre acudían a la ca-

[7] AN, Torija, 12 de mayo de 1787, 24 de abril de 1790, 17 de diciembre de 1790, 27 de abril de 1787.

[8] Algunos ejemplos de estos diferentes tipos están contenidos en AGN, Consulado, leg. 143, exp. 2, f. 29, 15 de abril de 1794, leg. 211, exp. 2, f. 1, 19 de octubre de 1798, leg. 89, exp. 2, f. 1, 17 de noviembre de 1813, leg. 25, exp. 17, f. 1, 22 de mayo de 1805, leg. 25, exp. 7, f. 1, leg. 188, exp. 9, f. 1, 24 de

pital para seleccionar los artículos que querían y por lo tanto contraían todos los impuestos y los costos de flete. Aparentemente no confiaban en sus proveedores para que les proporcionaran los artículos y la calidad que deseaban. Sin embargo, el pago por dichos artículos frecuentemente podía hacerse a socios de los comerciantes de la ciudad de México situados en varios centros regionales. Los mayoristas también hacían uso de estos agentes para cobrarle a los deudores morosos.[8]

La dependencia de los tenderos provinciales

Los servicios comerciales y bancarios que proporcionaban las grandes casas mercantiles de la capital eran indispensables para la solvencia de los tenderos provinciales. Las grandes compañías solían manejar cualquier asunto de negocios que tuvieran los tenderos en la ciudad, apoyándolo de este modo con el poder y la reputación de las principales instituciones financieras. Ésta parece haber sido una razón importante, pues siempre que los provincianos encontraban dificultades económicas o legales estaban prestos a apelar a sus proveedores de la ciudad de México para que los socorrieran. Al hacerse cargo de pagar las cartas de crédito giradas contra ellos por sus afiliados, estas firmas proveían una protección bancaria contra las pérdidas en los envíos de moneda a lo largo del país. También hacían las veces de bancos al aceptar cartas de crédito aun cuando hubiera fondos insuficientes en la cuenta del tendero. La casa mercantil matriz, que conocía la naturaleza cíclica de la economía en la mayoría de las regiones, y necesitaba mantener su presencia en tantas provincias como fuera posible, estaba dispuesta a extender crédito de esta manera. No hacerlo así significaría probablemente la decadencia de un socio comercial y la creación de una cuenta incobrable. La concesión de crédito ofrecía la posibilidad de cuando menos un pago parcial en el futuro y la conservación de otro sitio en el mercado para el presente. Ningún mayorista prosperaba a menos que fuera capaz de sostener una cadena de tales afiliados regionales. Además de conceder crédito, las grandes casas comerciales tenían los recursos necesarios para hacer préstamos a sus clientes, los que eran

octubre de 1801, leg. 93, exp. 7, f. 5, 22 de abril de 1814, leg. 221, exp. 10, f. 1, 1º de diciembre de 1789, leg. 149, exp. 2, f. 1, 15 de abril de 1807, leg. 192, exp. 17, f. 1, 23 de julio de 1800; Civil, leg. 951, exp. 17, f. 1, 1º de diciembre de 1789.

[8] AGN, Consulado, leg. 75, exp. 14, f. 6, 17 de julio de 1807.

renovables a la tasa general del 5% de interés anual simple. De no haber contado con tales servicios el comerciante provinciano hubiera sido un ente económico frágil y aislado. Y con referencia a él, la pregunta más apropiada no es tanto cómo podía elegir entre las diferentes casas comerciales, sino cómo se las arreglaba para sobrevivir sin convertirse en un apéndice de ellas.

Se observan casos de dependencia en los tratos comerciales de Ramón de Goycoechea, quien dirigía una firma comercial de la capital en las postrimerías del siglo XVIII, y que mantuvo un acuerdo comercial con un tratante de la población minera de Sierra de Pinos durante varios años. Goycoechea le proveía de todos sus artículos, recibía toda la plata que aquél reunía, pagaba todas las libranzas (órdenes de pago) que expedía y garantizaba todos los pagos que hacía. Cuando el tendero murió, Goycoechea sirvió como su albacea junto con la viuda, y envió a dos de sus propios cajeros para administrar el negocio. Uno de ellos se casó con la viuda y el otro con su hija, y juntos continuaron la asociación con Goycoechea.[10] Varios años más tarde, hizo una importante inversión en dos tiendas de otro pueblo minero, Real del Catorce, y para administrar los negocios celebró un contrato en compañía de un comerciante de la localidad, quien voluntariamente se desligó de todas las demás actividades comerciales para trabajar en sociedad con Goycoechea.[11]

El abastecimiento seguro de plata

La acumulación de suficiente plata acuñada para adquirir mercancías en el extranjero y todavía hacer préstamos ocasionales a detallistas afiliados era un requisito para la operación a largo plazo de una firma mayorista. Las casas comerciales, por lo tanto, tomaban todas las previsiones posibles para incrementar la cantidad del precioso metal que fluía hacia sus arcas. Ciertamente no podían esperar un abastecimiento suficiente como pago por parte de sus clientes provinciales. La incapacidad de los comerciantes provinciales para hacer transacciones en efectivo era a un tiempo el factor que los ataba a los comerciantes mayoristas específicos y la causa de mayor preocupación de éstos: la insolvencia debida a una excesiva concesión de créditos.

De allí que, con mucha frecuencia, al menos a fines del periodo colonial, las principales casas mercantiles de la capital utilizaran

[10] AN, Pozo, 6 de julio de 1787; AGN, Consulado, leg. 188, exp. 7, f. 1, 5 de diciembre de 1801.

[11] AN, Pozo, 17 de julio de 1790.

uno de tres métodos para adquirir plata: acuerdos especiales con propietarios de tiendas en poblaciones mineras, acuerdos similares con los propios mineros, y la inversión directa en minas, por lo general en compañías. Luego, en esta época, los comerciantes adinerados invertían en minas no como una alternativa al comercio internacional, sino como parte esencial de él.

Los tenderos de las regiones mineras en algunos casos recibían un abastecimiento regular e importante de plata a través de sus tratos con propietarios de minas. Aunque estos mismos comerciantes provinciales estaban casi siempre asociados con casas comerciales de la ciudad de México, ya directamente como asociados de negocios en compañías mercantiles, ya indirectamente (aunque el vínculo seguía siendo fuerte) como clientes regulares dependientes del mantenimiento de cuentas por correspondencia a largo plazo. Aunque algunos de estos comerciantes locales pudieran acumular una cantidad considerable de efectivo, todavía no podían generar el volumen suficiente de comercio, dado lo limitado de sus mercados, para competir con las grandes compañías de la capital en la compra al mayoreo de mercancías extranjeras. De modo que les resultaba ventajoso enviar plata a una de las compañías internacionales, para comprarles mercancías y recibir crédito, préstamos y servicios bancarios cuando los requirieran.[12]

Los mercaderes de la ciudad de México con frecuencia pasaban por alto a estos comerciantes provinciales y trataban directamente con los mineros, en general a través de sus propios establecimientos detallistas en los centros mineros. A pesar de que estos comerciantes podían comenzar simplemente como proveedores exclusivos de alguna mina, una vez involucrados en la industria se encontraban cada vez más inmersos en ella por medio de inversiones prácticas y, por último, por la propiedad parcial de alguna de estas empresas. Y cabe señalar que la mayoría dio este paso sin la menor vacilación. La inversión minera a través de convenios o de sociedades anónimas era una forma deseable de diversificación económica para la comunidad mercantil de este periodo. Invariablemente, ya fuera que actuara como proveedor, financiero o propietario, el comerciante procuraba garantizarse un abastecimiento regular de plata.

En 1789 José Gómez Campos le proporcionaba mercancías y préstamos libres de intereses a un minero de Real de Zacualpan. Dos días después de la compra de un gran embarque a este prominente mayorista el minero llegó a un acuerdo con él, estipulando

[12] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 20 de febrero de 1799; Pozo, 6 de julio de 1787; AGN, Consulado, leg. 188, exp. 7, f. 1, 5 de diciembre de 1801.

que, en retribución por antiguos favores, enviaría toda su plata a la casa mercantil de su benefactor en la ciudad de México; en recompensa, Gómez Campos estaba autorizado a retener 1.5 reales de cada marco (en ese periodo cada marco equivalía a 8.5 pesos o 68 reales) más 20 reales de cada barra cuyo valor fuese superior a los 100 marcos, y transferir el metal a la Real Casa de Moneda. El acuerdo tendría vigencia por tres años con embarques que se efectuarían cada dos meses.[13]

Manuel García Herreros, otro comerciante de la capital, fue más allá y suscribió en 1801 un contrato formal con un minero para financiar todas las operaciones necesarias.[14] La mina, en el Real de Huautla, era propiedad de Juan José de Apecechea y de Juan Bautista de Fagoaga por partes iguales. De acuerdo con los documentos, García Herreros, a cambio de siete pesos por cada marco producido, pagaría por la extracción de la plata, la renta de la planta refinadora y los costos de refinación. Él recibiría la porción de plata de Apecechea a su llegada a la ciudad de México, la transferiría a la Real Casa de Moneda y la recuperaría una vez acuñada. Otras cláusulas estipulaban que el primer pago, de casi 6 500 pesos debería ser para el administrador de la mina (un familiar de Apecechea), que a Apecechea le serían pagados 300 pesos mensuales para su mantenimiento personal y que el acuerdo podía ser abrogado por una u otra parte en cualquier momento.

Las provisiones tomadas por Manuel Bolado Regato ejemplifican el paso final de un comerciante hacia la adquisición efectiva de una mina. En 1791, por medio de un contrato formal de asociación, accedió a ser el socio financiero de un minero de Pachuca. Bolado Regato se comprometió a proporcionar todo el dinero y los pertrechos necesarios para hacer rentable la mina; en recompensa, se le dio la propiedad de la mitad de la misma. Toda la plata producida se enviaría a su compañía en la ciudad de México, donde él llevaría la contabilidad y tendría libertad para utilizar el metálico en sus negocios.[15] Como era típico de las compañías mineras, al administrador de la mina —el técnico experto cuya destreza e iniciativa eran de primordial importancia— se le daba una participación; cada uno de los dos socios le daba la sexta parte de sus utilidades. Sin embargo, no podía vender sus acciones sin el consentimiento de aquéllos.

Un número de comerciantes prominentes de la capital (junto con otros que no lo eran tanto) participó entusiastamente en la pro-

[13] AN, Torija, 12 de marzo de 1789 y 14 de marzo de 1789.
[14] AN, Pozo, 8 de octubre de 1801.
[15] AN, Barrientos, 18 de marzo de 1791.

piedad parcial o total de las minas de plata. Algunos se contentaban sólo con financiar las operaciones, pero otros se involucraron directamente en la administración, la supervisión del proceso de refinación y otras operaciones.[16] No se conoce caso alguno en que un comerciante abandonara el comercio por la minería; los dos campos comerciales se consideraban complementarios. Mucho del comercio provincial dependía de la solidez de la industria minera; el comercio al mayoreo requería para su buen éxito, como hemos visto, un acceso constante al metálico. Entre otros alicientes se contaba la esperanza de que la mina llegara a ser una "bonanza" y formara la base de una gran fortuna familiar, o al menos de que serviría como escudo contra de una posible quiebra en el siempre precario campo del comercio internacional.

En la mayoría de los casos los comerciantes ingresaban al rango de propietarios mineros a través de sus crecientes inversiones y préstamos a los mineros, aunque algunos especulaban en empresas mineras en las que no estaban implicados anteriormente.[17] Los comerciantes prominentes que se convirtieron en copropietarios mineros lo hicieron por lo general contratando compañías formales con mineros, pero hay cuando menos el caso de un importante mayorista (de nuevo José Gómez Campos) que envió a su sobrino como agente para explorar minas en la provincia de Colima. Al parecer, este sobrino tuvo cierto éxito, puesto que el tío hizo la reclamación de todos los derechos y privilegios concernientes al descubrimiento de una mina.[18]

Con el paso del tiempo, al menos por la década de 1780, numerosos comerciantes mayoristas invertían juntos en minas a través de sociedades anónimas. Se encontraron varios ejemplos en los que los comerciantes-propietarios o sus delegados firmaban un documento que daba su poder legal a representantes que supervisarían la operación de la o las minas. El cuadro 19 registra a los miembros de una sociedad de participación con intereses mineros en Real de Bolaños. Los diecisiete individuos eran almaceneros de la ciudad de México. Se unieron en 1788 para financiar la explotación y desarrollo de ocho minas en Bolaños, propiedad de Juan de Sierra Uruñuela, uno de los suyos. Éste compró cinco acciones a 10 mil pesos cada una, y todos los demás invirtieron diez mil pesos

[16] AN, Pozo, 10 de enero de 1807 y 15 de marzo de 1811; Manuel de Puertas, 24 de enero de 1782; AGN, Consulado, leg. 229, exp. 4, f. 72; Civil, leg. 966, exp. 7, ff. 1-20, 9 de marzo de 1785.

[17] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 5 de marzo de 1807 y 19 de abril de 1792.

[18] AGN, Minería, leg. 24, exp. 1, f. 3, 10 de marzo de 1781.

CUADRO 19. *Comerciantes de la ciudad de México que eran accionistas de la compañía minera Real del Catorce en 1788*

Juan de Sierra Uruñuela
Antonio de Vivanco
Juan Casimiro de Ozta, Marqués de Rivas Cacho
Antonio de Bassoco
Manuel Ramón de Goya
Lorenzo de Angulo Guardamino
Gabriel Pérez de Elizalde
Juan José de Elías
José Adalid
Vicente Francisco Vidal
Sebastián de Heras Soto
Santiago García
Juan Fernández de Peredo
Juan Fernando Meoqui
Manuel García Herreros

FUENTE: AN, Pozo, 28 de febrero de 1789.

cada uno por una sola acción. Conjuntamente le turnaron los 200 mil pesos a Francisco Martínez Cabezón, otro almacenero de la capital, interesado desde tiempo atrás en la minería. (Martínez Cabezón era tío y patrocinador de Manuel García Herreros, uno de los accionistas cuyas otras actividades relatamos previamente.) A él se le confiaron la adquisición y el envío del equipo para las minas, las que estaban bajo la supervisión de un experimentado administrador.[19]

En resumen, los mercaderes de la ciudad de México recibían regularmente embarques de plata durante el periodo colonial postrero, a través de varios mecanismos que giraban en torno a sus actividades comerciales en las regiones mineras y que con frecuencia llegaban a incluir la propiedad efectiva de minas, generalmente por medio de sociedades con el propietario original o de sociedades de accionistas. Este acceso a la plata acuñada era vital para mantener su dominio sobre el comercio interprovincial, especialmente en las áreas de producción para el mercado colonial o internacional. Estos magnates comerciales veían su participación en la

[19] AN, Pozo, 28 de febrero de 1789. Otros ejemplos pueden encontrarse en Pozo, 6 de febrero de 1809 y Vicente Hidalgo de los Reyes, 12 de octubre de 1805.

minería de plata como un aspecto necesario de la operación mercantil en gran escala, y utilizaban las ventajas comparativas que les daba el acceso al metálico para desarrollar sus actividades en el comercio, antes que para retirarse de él.

El comercio de artículos de consumo

No todo el comercio provincial involucraba a los minoristas locales. Las casas mercantiles también establecían acuerdos comerciales a largo plazo con los propietarios de grandes haciendas. (Ya hemos visto que lo hacían así con los mineros.) Este procedimiento era común con los propietarios de haciendas azucareras del valle de Cuernavaca, al igual que con los ganaderos del norte desértico.[20] En casi todos los casos el comerciante de la ciudad de México abastecía al terrateniente de todas las provisiones necesarias y cobraba anualmente, ya fuera en efectivo después de la venta de la cosecha, o con el producto mismo. Las mayores preocupaciones eran la posibilidad de una cosecha pobre, la de una demasiado abundante, ya que una oferta excesiva bajaría los precios.[21] El comerciante estaba dispuesto a que se le pagara tanto en efectivo como con mercancías, debido a la gran demanda de comestibles y materias primas en la capital densamente poblada, demanda que sostenían numerosas pequeñas plantas procesadoras y manufactureras de la vecindad. Además, como ya se señaló, dada la escasez de metálico y la falta de una moneda circulante estable, los mayoristas, si deseaban prosperar, se veían forzados a aceptar en pago una variedad de productos y a salir en busca de nuevos mercados. Si bien la ciudad de México tenía que ser abastecida de todos los productos alimenticios básicos, los comerciantes mayoristas sólo hallaban a la carne y el azúcar lo suficientemente lucrativos como para merecer su atención. Esto es muy comprensible: los precios de los alimentos básicos eran bajos; el costo de transporte de estos productos poco valiosos y muy voluminosos era alto, y había muchos productores dispuestos a comercializar sus propios productos en la ciudad. Si bien los precios subían no había ninguna manera práctica de monopolizar el mercado o de elevar todavía más el nivel de los precios.

Pero cuando el artículo tenía un alto valor unitario y podía to-

[20] Harris, *A Mexican Family Empire*, pp. 100, 106 y 108-109, describe el carácter de los convenios comerciales entre la familia Sánchez Navarro y varias casas importadoras de la ciudad de México.

[21] AGN, Consulado, leg. 118, exp. 13, 30 de septiembre de 1817.

lerar los costos de transporte y aun rendir ganancias considerables, los mayoristas se involucraban fuertemente en su distribución en el mercado urbano y algunas veces hasta en ultramar. Siempre que fuera posible, el comerciante buscaba obtener un contrato exclusivo con un hacendado, en lugar de comprar la cosecha en el mercado. Algunos comerciantes financiaban a agricultores a cambio del envío de la cosecha a un precio garantizado, utilizando su inigualable acceso a la moneda para obtener productos a una tarifa menor a la prevaleciente en el mercado. Esta forma de trato era la misma ya se tratara de un ganadero del lejano norte o de un productor azucarero del valle de Cuernavaca, y se parecía mucho a los acuerdos de asociación que los comerciantes hacían con los mineros. El comerciante por lo regular proveía de todos los artículos necesarios al productor, quien a cambio le daba derecho a cierta cantidad de azúcar (cuya calidad se especificaba en términos muy precisos) de la próxima cosecha o quizás de varias, usualmente a un precio fijo que no podía modificarse pese a las condiciones cambiantes del mercado.[22]

Algunos de los principales productores de azúcar del valle eran comerciantes de la ciudad de México que eligieron esta vía de diversificación económica. Martín Ángel de Micháus y Aspiros, el transportista de plata mencionado previamente, y Lorenzo García Noriega, cónsul de la ciudad de México en 1811-1812, son sólo dos de los que adquirieron extensas propiedades azucareras mientras continuaban su carrera comercial.[23] Aunque no trataron de integrar su producción de azúcar a su comercio, ambos preferían vender sus cosechas a través de contratos exclusivos con otros negociantes de la capital. En este sentido representan a la generalidad de los productores azucareros.

Ciertos comerciantes de la ciudad de México, conocidos como azucareros, se especializaban en el comercio del azúcar. El censo de 1753 anota su presencia, aunque es posible que se concentraran en la distribución del producto dentro de México. Los comerciantes en mercancías europeas y chinas también actuaban en este campo. En realidad, eran estos comerciantes internacionales los que llevaban a cabo todas las ventas conocidas de azúcar a ultramar.

El valor del azúcar enviada anualmente a la ciudad de México a principios de la década de 1790 se aproximaba a un millón de pesos.[24] Ward Barret calcula, con sólidas bases, que esta cifra re-

[22] AN, Pozo, 16 de enero de 1805 y notas núms. 21 y 23.

[23] AGN, Consulado, leg. 87, exp. 5, f. 16, 17 de diciembre de 1811; AN, Pozo, 28 de abril de 1801.

[24] Ward Barrett, "Morelos and Its Sugar Industry in the Late Eighteenth Century", en Altman y Lockhart, comps., *Provinces*, p. 162.

presenta sólo el 1% del valor anual de la producción agrícola de la Nueva España. Pero lo que importa aquí no es qué parte le corresponde de la producción anual total, sino más bien el porcentaje que de estos productos se ponían a la venta en el mercado público.

Cabe recordar que, en ese momento, una porción importante de la producción agrícola estaba destinada para el consumo de la familia que la cultivaba sin intención de venderla. Una parte aún mayor se comercializaba en los mercados locales y nunca ingresaba al escenario de la economía interregional en el que operaban los comerciantes. Todavía más, la mayoría de los productos agrícolas no eran atractivos para los comerciantes, que sólo se interesaban por aquellos de alto valor específico que tenían demanda entre los residentes urbanos con buenos ingresos, y que, al menos periódicamente, podían venderse con sustanciales ganancias, siempre que no se regulara su precio ni que los vendieran tantos agentes que se redujera al mínimo el margen de utilidades. Los comestibles y las bebidas alcohólicas no eran los únicos productos que se traían a la ciudad para su venta. Rodeada por numerosas plantas procesadoras y manufactureras, la ciudad de México recibía un flujo constante de materias primas para su abastecimiento. Los artículos más comúnmente recibidos eran algodón y lana, destinados a los obrajes de telas. Una vez más, los comerciantes trataban de asegurar contratos en exclusiva para abastecer a compañías específicas. Tales acuerdos le garantizaban al fabricante su abastecimiento constante de materiales y le ofrecían al comerciante la posibilidad de obtener utilidades si, a través de la negociación con diferentes productores, podía bajar el precio inicial de compra, habiendo garantizado ya por anticipado el propietario de la planta un precio constante de venta.[25]

Los comerciantes de menor nivel involucrados con el comercio provincial se encontraban en una posición mucho más pobre que los mayoristas internacionales para exigir el pago en efectivo. Por lo tanto, aceptaban regularmente el pago en especie, confiando en su capacidad de encontrar nuevos mercados entre la gran población del valle de México. También aquí, los altos costos de transporte pesaban en contra de la venta de artículos de poco valor en cualquier lugar demasiado distante de la ciudad de México. El mayor riesgo que asumían estos pequeños comerciantes aparentemente era el de la calidad de los productos que recibían como pago. Los comerciantes de este tipo acudían al Consulado en busca

[25] AGN, Consulado, leg. 41, exp. 5, f. 7, 11 de abril de 1804 y leg. 186, exp. 4, f. 3, 10 de febrero de 1804.

de ayuda legal contra los clientes que les pagaban con productos deteriorados o de baja calidad.[26]

Ocasionalmente un comerciante intentaba explotar las diferencias de precio entre diversas regiones y enviaba comestibles de un lugar a otro. Sin embargo, es obvio que éstas eran transacciones irregulares y ningún comerciante trataba de edificar sobre ellas su carrera. En general la venta de comestibles y artículos de bajo costo producidos en el país se dejaba en manos de los comerciantes ambulantes, que procuraban venderlos en poblaciones rurales, a veces con escaso éxito.[27] Algunos tenderos de la capital intentaron especializarse en la venta de uno u otro artículo pero, con la excepción del comercio del azúcar, tales operaciones en pequeña escala seguían todas el mismo lamentable sino: la bancarrota. Ya fuera que se concentraran en la comercialización de un comestible como el trigo, o en una materia prima como el algodón, no había ningún especialista local que pudiera controlar los patrones de precio y demanda de la capital, e inevitablemente eran derribados por la crisis económica cuando el nivel de los precios, por alguna razón (y las razones eran numerosas), caía por debajo de lo que había previsto el comerciante.[28]

Otros comerciantes participaban en un campo comercial que no involucraba directamente a la ciudad. Enviaban con regularidad agentes —a menudo familiares— provistos de efectivo, letras de cambio y líneas de crédito, para adquirir ganado en las provincias. Los principales mayoristas se mantenían fuera de este comercio; en cambio, los minoristas de nivel medio con una tienda de buen tamaño en la capital y tal vez una o dos en las provincias, solían participar en estos negocios.[29] Los animales nunca se llevaban a la ciudad, y su número era demasiado grande como para que se los adquiriese para la hacienda de un solo comerciante. (El predominio de la propiedad hacendaria dentro de la comunidad mercantil se discutirá más adelante.) Según todas las apariencias, los comerciantes se dedicaban a estos negocios a causa de atracción financiera. Parece ser que se podían obtener considerables utilidades sólo con el transporte de animales de un área en que sobraban a otra en que escaseaban, y estos negociantes podían determinar fácilmente cuáles eran esas zonas.

[26] AGN, Consulado, leg. 127, exp. 15, f. 18, 6 de marzo de 1790 y leg. 73, exp. 3, f. 1, 31 de enero de 1805.

[27] AGN, Consulado, leg. 42, exp. 6, f. 1, 3 de abril de 1802.

[28] AGN, Consulado, leg. 53, exp. 5, ff. 1-4, 4 de mayo de 1808 y leg. 34, exp. 1, f. 11, 19 de agosto de 1817.

[29] AGN, Consulado, leg. 157, exp. 9, f. 1, 8 de febrero de 1806, leg. 191, exp. 5, f. 1, 18 de noviembre de 1796 y leg. 214, exp. 1, f. 3, 19 de enero de 1799.

Los funcionarios gubernamentales

Ciertos funcionarios del gobierno real, especialmente los que eran administradores en distritos indígenas o que supervisaban o tenían cargos en monopolios reales, tenían mucho que ofrecer a los comerciantes de la capital; entre sus poderes estaba la autoridad de restringir las operaciones mercantiles en sus distritos y la de garantizar los derechos exclusivos de la comercialización de ciertos productos. Los comerciantes, por su parte, tenían ventajas igualmente importantes que ofrecer a los funcionarios. Contaban con capital de sobra para aportar las fianzas requeridas por muchos empleados gubernamentales, y el aparato comercial capaz de generar riqueza si se le permitía operar dentro de la jurisdicción oficial. En consecuencia, no es de sorprender que los funcionarios gubernamentales, tanto antes como después de las reformas borbónicas, llegaran a acuerdos formales e informales con los grandes comerciantes de la capital.

El caso mejor conocido de cooperación entre comerciantes y funcionarios gubernamentales es el de la provincia de Oaxaca en la segunda mitad del siglo XVIII. En estos arreglos, algunos almaceneros de la ciudad de México aportaron la fianza inicial y luego sirvieron como banqueros de los alcaldes mayores (y más tarde de los subdelegados) que fueron nombrados para administrar los distritos indígenas y para enviar tributos de estas áreas al tesoro real de la capital. Cada comerciante se vinculaba con el administrador de un distrito dado y comúnmente se hacía cargo de todas sus responsabilidades financieras, incluyendo el envío de la cantidad que el alcalde mayor le debía al tesoro central, a cambio del derecho exclusivo de comerciar en el distrito y de recibir toda la cochinilla producida por sus indígenas. Al funcionario gubernamental se le daba una parte de las utilidades a cambio de que utilizara su autoridad judicial para apoyar las reclamaciones de su asociado comercial en contra de sujetos recalcitrantes o de comerciantes que invadieran su jurisdicción.[30]

Se ha afirmado que las leyes de libre comercio de la década de 1770 abrieron el mercado oaxaqueño de la cochinilla a los nacientes comerciantes de Veracruz, y que las reformas que reemplazaron al sistema de gobierno del alcalde mayor por el de intendencia en el decenio siguiente, transfirieron irrevocablemente el control sobre este comercio de la capital a la ciudad portuaria.[31] Sin embargo, creo que el perjuicio que el efecto de las leyes de

[30] Hamnett, *Politics and Trade*, cap. I.
[31] *Ibid.*, capítulo VI.

libre comercio causó sobre los comerciantes de la ciudad de México ha sido exagerado. Más bien, parece ser que la producción de cochinilla aumentaba con tal rapidez que rebasó la capacidad monopólica de cualquier ciudad y, en esta situación, la ciudad de México fue forzada a compartir de mala gana con Veracruz parte del comercio de la cochinilla.[32]

Además de esto, a pesar de que los reglamentos del sistema de intendencias proscribían la práctica de que los mercaderes actuaran como asociados comerciales de los administradores de distritos indígenas, las nuevas disposiciones no eliminaban la razón de esa práctica —los bajos salarios de estos funcionarios— ni desarrollaban un sistema para garantizar el castigo de los transgresores. Así las cosas, los nuevos funcionarios a cargo de distritos indígenas contemplaban a los comerciantes de la ciudad de México como lo hicieron sus predecesores.

La jurisdicción de Jicayán encabeza una lista de principios del siglo XVIII que establece cuáles fueron los distritos de Oaxaca que proporcionaron las mayores rentas a los agentes gubernamentales.[33] En 1799, más de una década después de las reformas de intendencia, Ignacio García Sáenz, miembro de alto rango de la comunidad comercial de la ciudad de México, se comprometió como fiador por la suma de dos mil pesos en favor del subdelegado de ese distrito.[34] Ese mismo año, Pedro Alonso de Alles, Marqués de Santa Cruz de Inguanzo, antiguamente uno de los principales respaldos de los alcaldes mayores de la región de Oaxaca, y cuatro de sus familiares y asociados comerciales, sirvieron como fiadores por diez mil pesos (dos mil cada uno) para el subdelegado de Teposcolula, otro próspero distrito de Oaxaca.[35] Los comerciantes de la ciudad de México se prestaban a servir de fiadores no sólo de los funcionarios de distritos indígenas, sino de todos aquellos puestos que prometían utilidades. Tomás Pasarín actuó como fiador de su hermano cuando éste asumió el puesto de administrador del monopolio real del tabaco en el distrito de Sierra de Pinos.[36] Diego Gómez de Barreda no limitó su panorama a la burocracia gubernamental y le prestó 3 500 pesos por seis meses al nuevo recaudador de diezmos para el obispado de Valladolid (Michoacán).[37]

[32] El apéndice 8 del libro de Hamnett analiza el posesionamiento del comercio de la cochinilla por parte de Veracruz, pero para mí indica la continuación de la fuerte presencia de los comerciantes de la ciudad de México.

[33] Hamnett, *Politics and Trade*, pp. 67-71.

[34] AN, Pozo, 4 de febrero de 1799.

[35] AN, Pozo, 18 de julio de 1799.

[36] AN, Barrientos, 19 de noviembre de 1803.

[37] AN, Torija, 2 de enero de 1787.

El siglo XVIII para México fue una época de enorme crecimiento económico, buena parte del cual ocurría en provincias que en el pasado habían sido contribuyentes periféricos de la economía colonial. En este cambiante clima de negocios es comprensible que algunos centros provinciales comenzaran a rivalizar al menos de manera limitada, con el dominio tradicional de la ciudad de México sobre los aspectos más lucrativos de la economía. Actuar como fiadores no era el único medio de que se valían los comerciantes para asociarse con funcionarios de todos los niveles. Vías más directas, incluyendo préstamos, compañías formales y matrimonios, ligaban a la burocracia con la comunidad mercantil. Cuando el vendedor ambulante Silvestre Llampallas le prestó a un subdelegado tres mil pesos sin intereses, ciertamente no lo hizo sin esperar nada a cambio, ¿y qué mayor recompensa podía dar un subdelegado a un vendedor ambulante que el acceso a los indígenas de su región? Otros comerciantes fueron aún más descarados en sus relaciones de negocios con la nueva clase de funcionarios. En 1807 José Aniceto Ortega, de la ciudad de México, señaló que le había prestado primero 600 pesos al subdelegado de Tixtla, y que después entró formalmente en una compañía comercial con él. Ahora demandaba a su ex socio por su parte de las ganancias. Ortega enfermó y el subdelegado administró la compañía completa, lucró y después rehusó pagarle.[38]

El comerciante Juan José de Elías había hecho frecuentes convenios con los alcaldes mayores para abastecer al tesoro real con fondos que los funcionarios debían pero que habían distraído para uso personal. En 1787 se trasladó a otra rama de la burocracia y en un formal contrato público le prestó cuatro mil pesos al nuevo administrador del monopolio real del tabaco en las villas de Apan y Otumba, en la parte norte del valle de México. A cambio, el administrador dio a las tiendas de Elías en las dos villas la exclusividad del comercio de productos del tabaco. Más adelante, Elías acordó pagar al administrador un salario de 50 pesos anuales como empleado.[39] Los funcionarios gubernamentales de toda la Colonia participaban activamente en el comercio local. Algunos eran compradores regulares de mercancías para las casas mayoristas de la ciudad de México. Debido a que los funcionarios regionales ocupaban posiciones sociales y de poder en sus comunidades, los comerciantes los consideraban útiles asociados de negocios. Cuando

[38] AGN, Consulado, leg. 60, exp. 12, f. 1, 9 de marzo de 1807; AN, Barrientos, 16 de marzo de 1802. En su testamento, Manuel Aranda declara que le debe dinero de sus negocios al subdelegado de Tetelco, lugar en que tenía su destilería de aguardiente.

[39] AN, Torija, 26 de octubre de 1787.

Fernando Hermosa y Miranda adquirió un expendio en Cuautla Amilpas para su almacén de la ciudad de México, instaló al administrador local de las rentas públicas como su socio administrador.[40]

Los más prominentes comerciantes y hombres de negocios de la capital unían a sus familias con las de los funcionarios reales de alto rango —intendentes, oidores y virreyes— casando a sus hijas con estos hombres o con sus hijos, como después veremos en detalle.

Los viajantes

Uno de los mecanismos utilizados por los comerciantes de la capital para distribuir sus mercancías por las provincias, aunque de los menos importantes, era el empleo de viajantes, esos pequeños comerciantes regionales, ambulantes y marginales que se encontraron presentes en Latinoamérica desde los primeros días de la Colonia.[41]

Los viajantes solían acercarse a los comerciantes con quienes convenían un contrato para llevar sus artículos hacia el interior, ya fuera "tierra adentro" (las regiones mineras del norte), o a "tierra caliente" (las regiones fundamentalmente indígenas del sur). Allí se vendería la mercancía transportada a lomo de mula, en las pequeñas aldeas que no podían sostener a un comerciante de tiempo completo. El mayor temor del viandante era que el mercado regional estuviera ya saturado y que tuviera que vender con pérdidas o trasladarse a otro territorio, asumiendo los crecientes costos de transporte.

Los proveedores utilizaban dos diferentes métodos —ambos igualmente usuales— para financiar a los viajantes. Como estos comerciantes ambulantes eran incapaces de reunir una gran cantidad de capital, invariablemente compraban a crédito. En compras directas a crédito, porciones del total de la compra se vencían en fechas especificadas a futuro. Como era común a todas las ventas a crédito, a todos los niveles del comercio, los fiadores normalmente garantizaban el correcto pago.[42] La otra opción que ejercitaban regularmente los proveedores, era la de formar con el vian-

[40] AGN, Consulado, leg. 98, exp. 2, f. 1, 27 de septiembre de 1815.

[41] Lockhart, *Spanish Peru*, pp. 84-85. Estos comerciantes ambulantes eran llamados tratantes en el Perú colonial temprano y aún en la Oaxaca colonial tardía. Véase Chance, *Race and Class*, pp. 142 y 168.

[42] AGN, Consulado, leg. 88, exp. 10, f. 4, 9 de julio de 1810 y AN, Pozo, 24 de octubre de 1785 y 7 de noviembre de 1800 ofrecen ejemplos de grandes ventas a crédito.

dante, por una sola vez, una sociedad que concluiría al término de su expedición. Por regla general, las utilidades se dividían equitativamente entre los socios; si alguno de ellos recibía una mayor parte se trataba del proveedor, quien obtenía dos tercios. Raramente renovaban el acuerdo las dos partes, y cuando lo hacían se trataba siempre de un nuevo acuerdo por una sola ocasión, nunca de un convenio a largo plazo. Esto tiene sentido, ya que los viandantes sólo llenaban los resquicios comerciales, recibiendo usualmente pequeños lotes sobrantes de mercancía para venderla en áreas que quedaban fuera de los perímetros del comercio provincial establecido.

Sin embargo, las operaciones de los viandantes pueden considerarse pequeñas sólo a la luz de la magnitud del comercio que tenía lugar entre la capital y el interior. Los viajantes generalmente manejaban artículos de Europa, China y de la propia Nueva España, junto con productos agrícolas, en cantidades que excedían los diez mil pesos por viaje. Ni los poderosos ni los más modestos comerciantes de la capital dudaban en utilizar a estos agentes para ampliar sus mercados. En particular los comerciantes agrícolas y de productos manufacturados localmente buscaban a los viajantes para su distribución fuera de la capital, presumiblemente porque el alcance y la rentabilidad de este comercio eran demasiado pequeños como para garantizar el establecimiento de sucursales permanentes fuera del área de la ciudad de México y sus alrededores.

Los propios viajantes, criollos o peninsulares, componían un sector uniformemente marginal de la sociedad urbana. Residían en casas de vecindad o en las casas de familiares de mejor posición y pasaban la mayor parte de su vida viajando de poblado en poblado vendiendo sus mercancías. Sus posibilidades de ascender estaban muy limitadas. Lo más que podían esperar era convertirse en socios administradores de una compañía en alguna pequeña tienda al menudeo, y quizás a comprarla más tarde. Pero hasta esta escasa elevación de posición era poco común; las aspiraciones de poseer una propiedad agrícola o una casa en la ciudad eran impensables. Los viajantes, a pesar de su dependencia de los comerciantes establecidos, no estaban vinculados a ellos, o quizás, para decirlo más claramente, carecían de la protección de alguna firma comercial mayor. No se los invitaba a convertirse en empleados permanentes o a hacerse cargo de una parte de los negocios. Cuando la mala fortuna golpeaba, no había ninguna institución poderosa que interviniera en favor de ellos y que posiblemente suavizara el efecto. Antonio Zayas, iletrado y sin más riqueza que su buen nombre (así lo declaraba), quien confiaba en su ocupación

como viandante para sostener a su familia, puede proporcionarnos un buen ejemplo. Zayas compraba artículos a crédito a diferentes comerciantes de la capital y los transportaba a Oaxaca para venderlos.

Su limitada libertad se reveló cuando tuvo que regresar con el mismo tratante de quien se quejaba le vendía mercancías a precios inflados, forzándolo a endeudarse. Este proveedor incluso le exigió que se llevara con él a uno de sus propios asistentes a sueldo, que velaría por los intereses del vendedor. En 1812 estas aflicciones, aparejadas con el daño traído al comercio por la insurrección, forzaron a Zayas a declararse en bancarrota ante el Consulado.[43] Silvestre Llampallas, otro viandante, nació en Barcelona y murió en México en 1810, a la edad de 30 años. Había venido a la Colonia siendo joven y pasó su corta vida adulta como comerciante ambulante bajo la tutela de un tío que siempre fungió como su fiador. En 1807 Llampallas ingresó a una compañía para administrar una tienda miscelánea para su propietario; sin embargo, este acuerdo se vino abajo rápidamente y él reasumió su vida de viandante. En el momento de su muerte, sus posesiones materiales se componían de 900 pesos en plata, cuatro relojes de oro, ropa y 21 mulas con equipo, por entonces al cuidado de un dependiente. Su panorama financiero era más complicado. Dos hombres de Acapulco le debían un total de 5 700 pesos por artículos que les había vendido a crédito; otro de Teposcolula le debía 2 100 pesos por la misma razón. Llampallas también le había prestado tres mil pesos sin intereses a uno de los subdelegados de la región de Teposcolula y otros 900 pesos a un cultivador de algodón, quien debería pagarlos un año más tarde con algodón de su cosecha al precio de ocho reales por arroba. Sin embargo, el propio Llampallas no se las había arreglado aún para pagar a los comerciantes de la ciudad de México las mercancías que les había comprado a crédito. A uno le debía 3 200 pesos y a otro cuatro mil. En conjunto, el debe y el haber de Llampallas indican la escala de operaciones asequible hasta para un vendedor ambulante sin una verdadera propiedad.[44]

Los viandantes eran útiles en áreas del país económicamente periféricas, y los convenios con funcionarios gubernamentales también facilitaban el comercio en regiones que quedaban generalmente fuera de la corriente principal del comercio interprovincial, pero para la mayoría de sus negocios en centros provinciales y a lo largo de prósperas rutas comerciales (lugares en los que un

[43] AGN, Consulado, leg. 86, exp. 7, f. 1, 13 de enero de 1812.
[44] AGN, Consulado, leg. 122, exp. 2.

alto porcentaje de la población contaba con buenas entradas), los comerciantes de la ciudad de México confiaban principalmente en otros medios de distribución: el establecimiento de compañías en sus propias sucursales y las cuentas por correspondencia a largo plazo con los tenderos provinciales.

V. EL COMERCIO AL MENUDEO EN LA CAPITAL

El comercio de una u otra manera proporcionaba el sostén económico de un gran segmento de la población de la ciudad de México en el periodo colonial postrero. Había diferentes niveles de individuos que se identificaban a sí mismos como comerciantes ("comerciante" o "del comercio"),[1] comenzando por la cúspide con los tratantes mayoristas, y descendiendo a través de los propietarios de cadenas de tiendas, grandes establecimientos que se especializaban en mercancías importadas, tiendas de artículos suntuarios, tiendas de abarrotes, licorerías, estanquillos, para concluir con aquellos que iban por casas y factorías vendiendo baratijas. En el censo de 1790 1 502 habitantes se autoclasificaron como "comerciantes". La encuesta sobre tiendas locales que se llevó a cabo en 1816 especificó alrededor de 700 establecimientos minoristas dentro de la ciudad propiamente dicha. Como veremos, un número significativo de mujeres participaba activamente en el comercio al menudeo en todos los niveles, excepto el más alto. Y además de las personas que especificaban el comercio como su ocupación, había muchas otras empleadas provechosamente en otras áreas, que, sin embargo, se dedicaban de vez en cuando al comercio al menudeo o invertían directamente en tiendas locales y confiaban su manejo a socios o dependientes. La mayor parte de los individuos pertenecientes a esta última categoría serán examinados en los capítulos que tratan sobre sus ocupaciones principales.

La propiedad y la renta de edificios

En general, durante el último periodo colonial en la ciudad de México, había una clara división entre la propiedad de un edificio que contuviera una o varias tiendas y la propiedad de la tienda misma. Sólo aquellos mayoristas que mantenían centros de distribución en sus propias casas, además de unos cuantos minoristas, preferían poseer los inmuebles. Todos los otros comerciantes lo-

[1] Comerciante era el término generalmente usado para identificar a toda persona que poseyera un establecimiento comercial, cualquiera que fuera su tamaño. Mercader era un término formal, no utilizado en una conversación normal. El Consulado se refería a sí mismo como al Colegio de Mercaderes. Almacenero se usaba, aunque no muy comúnmente. Los comerciantes mayoristas no insistían en ser llamados así; en realidad, los más prominentes ni siquiera se referían a sí mismos de tal manera.

cales, cualquiera que fuera su posición, rentaba sus locales. Los inventarios preparados antes de la venta de un negocio nunca incluían el inmueble. Muchos minoristas anotaban la renta que pagaban en la partida de egresos de sus estados financieros. La encuesta de 1816 sobre los establecimientos comerciales de la ciudad pone claramente este patrón; enlista al propietario del edificio, al propietario de cada negocio que allí se encuentra y la renta que pagaba. (Todo indica que el arrendamiento era también la norma en el Parián y en otros edificios gubernamentales.) La liquidez era una condición económica vital para estos negociantes; el éxito exigía, entre otras cosas, la capacidad para echar mano de capital cuando era necesario, ya fuera para diversificarse en otras áreas, para agrandar un negocio ya existente o para pagar a un acreedor y evitar así la bancarrota. Sólo los minoristas más exitosos lograban acumular el capital excedente que se requería para comprar o construir una casa y, de éstos, no todos elegían dedicar esos escasos recursos a un local que podía proporcionar mayor comodidad y tal vez prestigio, pero que consumía dinero sin rendir ganancias directas.

No todos los comerciantes mayoristas operaban desde su residencia. Entre las muchas tiendas dentro y alrededor de la plaza había algunos grandes centros de distribución que pertenecían a los comerciantes que operaban desde allí. Se distinguían fácilmente de las tiendas minoristas circunvecinas por su tamaño y valor. En lugar de una sola tienda, el mayorista a menudo tenía dos, tres y hasta cuatro adyacentes, conteniendo todas mercancías similares y todas bajo la misma administración.[2] Su valor combinado, por lo regular, excedía los 100 mil pesos, y podía alcanzar los 200 mil.[3] Eran éstos los almacenes desde los cuales los mayoristas abastecían tanto a los comerciantes locales como a los provinciales, además de vender por sí mismos los productos que importaban del extranjero. Aquí podía encontrarse gran variedad de telas, ferretería, porcelanas y adornos. Era notable la ausencia de bienes de fabricación local, de artículos perecederos y de pequeñas cosas de uso cotidiano. Éstos se encontraban en otro tipo de tiendas.

Los comerciantes mayoristas de la capital no se limitaban a la propiedad de grandes tiendas. Por el contrario, con frecuencia adquirían pequeñas tiendas que, cuando mucho, sólo estaban marginalmente integradas al comercio mayorista de sus propietarios. De allí que el jefe de una de las principales casas comerciales podía

[2] AGN, Consulado, leg. 91, exp. 11, f. 1, 30 de octubre de 1795 y leg. 224, exp. 2, f. 1, 11 de julio de 1780; AN, Pozo, 8 de agosto de 1803.

[3] *Ibid.*, y AN, Torija, 22 de diciembre de 1784 y 24 de diciembre de 1784.

poseer, además de sus operaciones internacionales y provinciales y de su bodega y centro de distribución en la ciudad, uno o más cajones y una o más tiendas de otro tipo, que, aunque más pequeñas, aún podían rendir ganancias.

Si bien se examinaron múltiples registros de la venta de tiendas minoristas de todo tipo y tamaño, no hubo un solo caso en el que el comprador pagara en efectivo por su nuevo negocio. El capital líquido era demasiado escaso y demasiado estimado como para estar disponible en tales cantidades. Invariablemente el comprador pagaba un enganche y establecía, de común acuerdo con el vendedor, un programa de pagos, que usualmente se alargaba por espacio de más de dos años, aunque los plazos podían alargarse hasta siete años. Algunas veces se cargaba el 5% de interés sobre los saldos insolutos, y otras veces no.

La administración de almacenes

El jefe de una casa comercial solía hacerse cargo de las compras y de la supervisión general de sus negocios. Para administrar sus diferentes operaciones al menudeo en la ciudad, incluyendo centros primarios de distribución, muy comúnmente formaba compañías con cada uno de sus administradores. En 1780 José Gómez Campos, como propietario de cuatro almacenes contiguos en el piso bajo del Cabildo de la ciudad de México, decidió transferir su administración a Pedro Marín. Para este fin, los dos acordaron una sociedad equitativa por un término de tres años.[4] Gómez Campos aportó el valor de los almacenes, 150 mil pesos, y Marín 25 mil de su peculio, más 20 mil que obtuvo prestados. Marín disfrutaba del control total sobre la operación de la compañía y le estaba específicamente permitido vender a crédito hasta el límite que considerara necesario. Como de costumbre, le estaba prohibido tener tratos comerciales independientemente de la compañía y actuar como fiador por persona alguna durante su gestión. Podía retirar dinero del fondo general para su manutención personal, salarios, mantenimiento del almacén, y para cubrir los intereses de su préstamo de 20 mil pesos. Gómez Campos prefirió no renovar su sociedad cuando ésta expiró, sino que formuló los arreglos para una nueva compañía, ascendiendo a dos de sus cajeros a la categoría de socios administradores por los próximos cuatro años.[5] Los cuatro almacenes estaban ahora valuados en 180 mil pesos y sólo uno de los dos ad-

[4] AGN, Consulado, leg. 244, exp. 2, 11 de julio de 1780.
[5] AN, Torija, 22 de diciembre de 1784 y 24 de diciembre de 1784.

ministradores aportó algún dinero, nada más 1 195 pesos. Tal como en el contrato previo, ellos no podían empeñarse en ningún negocio fuera de la compañía ni actuar como fiadores. Tal vez insatisfecho con la actuación de su antiguo socio, Gómez Campos estipulaba que en lo sucesivo tendría derecho a aprobar todos los tratos de negocios. Sin embargo, se contentó con la mitad de las utilidades; sus dos socios deberían dividirse la otra mitad equitativamente. Muy satisfechos con el éxito de su compañía, en 1788 los tres hombres renovaron su contrato en los mismos términos por dos años más.[6]

Los vínculos de parentesco entre socios solían ser importantes para la organización de compañías. Sin embargo, algunas veces la salud económica de una compañía tenía bases tan sólidas que podía sobrevivir a la muerte de uno o de ambos socios originales. Durante años, Pedro Alonso de Alles, Marqués de Santa Cruz de Inguanzo, había administrado su almacén en el Parián por medio de una compañía con su sobrino, Simón de Somoano Alonso, quien recibía un tercio de las ganancias.[7] Cuando su sobrino murió en febrero de 1802, Alles transfirió el almacén a Mateo Rubio y Benito, uno de sus empleados, a cambio de un salario de 500 pesos por lo que restaba de ese año y una tercera parte de las ganancias en años subsecuentes. Ese mismo año murió el Marqués y su sucesor, Antonio González Alonso, otro sobrino, que fungía como su agente comercial, renovó el convenio con Rubio y Benito.

Los contratos de compañía podían tornarse muy complicados a medida que se involucraban otros socios a diferentes niveles. En 1803 Sebastián de Heras Soto, caballero de la orden de Carlos III, quien era entonces cónsul en la ciudad de México, decidió adquirir un expendio al menudeo en el Parián, acordando pagar alrededor de 93 mil pesos por dos tiendas adyacentes, dando un enganche de 40 mil pesos y la promesa de pagar el remanente en un año. Pero en este punto Juan Antonio Cobián, otro mayorista prominente, solicitó invertir en el negocio, y Heras Soto le permitió asumir la supervisión general de sus operaciones. Las tiendas habían sido administradas por dos cajeros, quienes deseaban permanecer en ellas, y como impresionaron a Heras Soto por su capacidad, accedió a contratar una compañía con Cobián y los dos jóvenes. La empresa estaba valuada en poco más de 103 mil pesos;[8] Heras Soto y Cobián invirtieron 41 mil cada uno, un cajero casi 15 mil y el otro más de seis mil. Estos dos últimos administrarían las tiendas mancomunadamente, pero no podían endeudarse por

[6] AN, Torija, 28 de enero de 1788.
[7] AGN, Consulado, leg. 166, exp. 8, f. 30, 4 de junio de 1804.
[8] AN, Pozo, 8 de agosto de 1803.

más de ocho mil pesos sin permiso de los inversionistas principales. Heras Soto, a la manera típica de los capitalistas que invertían en compañías minoristas, se apartó de las operaciones y dejó que Cobián asumiera la responsabilidad general de la empresa. La compañía empleó a otros dos hombres en las tiendas, uno de los cuales tenía derecho a 500 pesos anuales más el 4% de las utilidades, y el otro a 400 pesos más el 2%. Los socios dividirían todas las pérdidas o las ganancias en cuatro partes iguales.

De administrador a propietario

Los cajeros empleados por las casas comerciales estaban en posición de convertirse en socios administradores de alguna sucursal de la empresa, y quizás hasta de adquirirla para sí mismos. Como veremos, al permitir que sus empleados y sus socios compraran parte de sus operaciones o todas ellas, los mayoristas actuaban de igual manera que los comerciantes en todos los niveles del comercio local. En 1796 Lorenzo Angulo de Guardamino, prominente mayorista, accedió a vender dos cajones adyacentes que tenía en el Portal de Mercaderes a sus dos cajeros —quienes se unieron formando una compañía— por su valor estimado de casi 116 mil pesos pagaderos a plazos durante los próximos siete años con un interés anual de 5% sobre saldos insolutos (suma que finalmente totalizaría cerca de 139 mil pesos).[9] La compañía formada por los dos nuevos propietarios era por los mismos siete años, dividiendo equitativamente las pérdidas y las ganancias. El resultado fue que disolvieron la compañía en 1801 vendiendo una de las tiendas. Uno de los socios se retiró con 13 mil pesos de utilidades que recibió del otro, en tanto que éste obtuvo la propiedad única y una deuda de casi 17 mil pesos de intereses que aún le adeudaban a Angulo de Guardamino.[10] Pero este socio sobreviviente fue incapaz de salir adelante por sí solo. Acumuló más deudas en el curso de la siguiente década y en 1814 se declaró en bancarrota ante el Consulado. Esta entidad autorizó la venta de la tienda y de su mercancía con el objeto de pagar a sus acreedores, incluyendo a Angulo de Guardamino.[11]

Una alternativa consistía en que el antiguo socio administrador estableciera su propio negocio usando como capital las ganancias que hubiese obtenido trabajando para la compañía, más cualquier

[9] AGN, Consulado, leg. 91, exp. 11.
[10] AN, Pozo, 16 de diciembre de 1801.
[11] AGN, Consulado, leg. 93, exp. 2.

cantidad adicional que su antiguo patrón accediera a prestarle.[12] En el mundo comercial de la ciudad de México proliferaban los individuos que probaban sus aptitudes como negociantes administrando tiendas por medio de convenios de compañía, y que esperaban que la buena suerte y la tutela de un mayorista prominente, más las utilidades obtenidas en estas compañías, les permitirían independizarse y situarse como minoristas importantes y tal vez algún día ascender incluso a la posición de mayoristas. En realidad, algunos lograron llegar hasta lo alto de la escalera. Ignacio García Sáenz prosperó en la década de 1780 como socio administrador de la enormemente exitosa firma comercial de José Gómez Campos. Para la década de 1790 había logrado su independencia y obtenido préstamos por grandes sumas de dinero, de parientes ricos y de hombres de negocios, a fin de financiar sus operaciones, las cuales incluían el aprovisionamiento de los viandantes que iban hacia el norte minero, y la aportación de fianzas para los subdelegados de los distritos productores de cochinilla en Oaxaca. En 1797 ya poseía un gran almacén y una tienda en la capital y concedía poder legal a comerciantes del más alto rango para que cuidaran de sus asuntos mientras se ausentaba de la ciudad.[13]

A fines de la década de 1780 José Sánchez de Espinosa, mayorista y hacendado que ingresó al sacerdocio tras la muerte de su esposa, deseaba garantizar el diestro manejo del cajón que pertenecía ahora a sus dos hijos menores. Por lo tanto, hizo arreglos para que éstos formaran una compañía con Pablo Vicente de Sola, quien administraría la tienda por un periodo de siete años y medio; Sola recibiría un tercio de las utilidades durante los primeros cuatro años y medio y la mitad de las mismas por los tres años restantes.[14] Hacia mediados de la década de 1790 Sola se había convertido en propietario independiente de una bodega y tienda en el distrito comercial central y solicitaba un préstamo de 50 mil pesos a fin de ampliar su comercio. Había organizado ahora sus propias operaciones en una compañía, trasladando su administración a dos socios, quienes se repartirían entre ellos, a partes iguales, la mitad de las ganancias.[15] Sólo unos cuantos años más tarde uno de estos socios obtuvo a su vez su independencia comercial,

[12] AGN, Consulado, leg. 145, exp. 6, f. 1, 20 de enero de 1807 y leg. 161, exp. 8, f. 1, 2 de diciembre de 1805; AN, Pozo, 27 de mayo de 1805.

[13] AGN, Consulado, leg. 188, exp. 15, f. 1, 6 de noviembre de 1799; AN, Pozo, 16 de mayo de 1792, 31 de octubre de 1793, 1º de mayo de 1795, 1º de julio de 1795, 14 de enero de 1797 y 4 de febrero de 1799.

[14] AN, Torija, 3 de febrero de 1789.

[15] AN, Barrientos, 5 de abril de 1794, 28 de abril de 1794 y 21 de mayo de 1794.

comprando un cajón por casi 68 mil pesos (25 mil en efectivo y el resto a pagar en plazos).[16]

La propiedad de tiendas pequeñas por parte de los mayoristas

Nunca renuentes a ampliar sus intereses económicos, los mayoristas de la ciudad de México con frecuencia compraban uno o más de los diferentes tipos de tiendas menores que satisfacían las diarias necesidades del pueblo en materia de alimentos, bebidas y una variedad de artículos para el hogar.[17] Según el volumen de ventas y la variedad de artículos que ofrecían, tales tiendas eran denominadas tiendas mestizas, pulperías y cacahuaterías.

Los grandes comerciantes solían celebrar convenios de compañía para la administración de estas pequeñas tiendas. Era común que tuvieran contratos por separado y en diferentes términos con cada uno de sus administradores.[18] Sin embargo, al parecer estos administradores no eran candidatos a ser promovidos hacia la casa comercial propiamente dicha. Los mayoristas consideraban a estas tiendas y a quienes las operaban como miembros periféricos de sus imperios comerciales. Había una barrera social muy bien definida en el mundo comercial de la ciudad entre, por un lado, aquellos que trabajaban en las grandes casas comerciales, sus principales sucursales, otras tiendas propiedad de particulares que vendían mercancía en general y a gran escala, y, por otro, quienes estaban empleados en los niveles más bajos del comercio local, tales como la venta de licores al menudeo, abarrotes, artículos básicos para el hogar y artículos de producción doméstica.

Los grandes tenderos

A pesar de la fuerte presencia de los comerciantes internacionales, la venta al menudeo de artículos importados en la ciudad de México estaba dominada incuestionablemente por otros comerciantes que poseían uno o dos cajones por cabeza. El distrito comercial central estaba repleto de estas tiendas. En 1816 sólo el Parián, con pocas tiendas que no fueran cajones, contenía cuando menos 180 de éstos, propiedad de más de 150 comerciantes, pocos de los cuales eran almaceneros. Cada establecimiento estaba generalmente

[16] AN, Pozo, 2 de mayo de 1798.
[17] AN, Pozo, 11 de agosto de 1785, 17 de julio de 1787, 7 de julio de 1791, 2 de abril de 1800 y 23 de septiembre de 1801.
[18] AGN, Consulado, leg. 91, exp. 11.

valuado entre 30 mil y 70 mil pesos, aunque algunos valían bastante menos, en especial los que se encontraban lejos de la plaza central. Sus propietarios, como los tenderos de las poblaciones provincianas, confiaban en las mercancías de que les proveían los comerciantes mayoristas y en las líneas de crédito que éstos les permitían mantener. Pero a diferencia de sus contrapartes del interior, los comerciantes minoristas de la ciudad de México podían comprarle a diferentes proveedores. Por lo tanto, sus cuentas normalmente incluían cuentas por pagar que totalizaban miles de pesos a favor de las casas comerciales (de cinco a ocho en la mayoría de los casos) que iban pagando a plazos. Algunos propietarios tenían varios cajones situados en la capital y en centros provincianos. Ellos y otros prósperos cajoneros eran candidatos para casarse con los miembros de familias terratenientes o para adquirir tierras agrícolas propias. Podían incluso pensar en la posibilidad de dar el salto más difícil del comercio: su ingreso al reino del comercio mayorista.[19]

La mayor parte de los cajoneros, sin embargo, nunca ascendía a esas excelsas alturas de la sociedad de la ciudad de México. Prósperos en comparación con otros tenderos de la ciudad, permanecían, a pesar de todo, subordinados a los mayoristas. Si bien generalmente podían disfrutar de una existencia cómoda, pocos lograban reunir el capital o las propiedades necesarias para desarrollar una gran fortuna familiar. Muchos en realidad ni siquiera eran dueños de sus propias casas. No existe evidencia de que estas empresas fueran transferidas de generación en generación; más bien, la competencia a este nivel del comercio parece haber sido particularmente feroz, con gran número de bancarrotas y de venta de tiendas. Con frecuencia adquirían los cajones, a menudo con dinero prestado, los socios administradores o individuos independientes que surgían de las filas de los empleados del comercio. Un cajón podía representar toda la fortuna de una familia. Antonio Martínez de Soto invirtió su herencia y la de sus dos hermanas en una de dichas tiendas.[20] Los cajones representaban también una inversión seductora para los inmigrantes de la provincia que deseaban establecer una existencia cómoda, sin pretensiones de ascender a la *élite*. Francisco Ramón Espinosa de los Monteros, un peninsular, residió primero en el Real de Rosario, en la lejana provincia norteña de Arizpe, donde contrajo matrimonio con una mujer de la localidad y trabajó como notario en el registro de

[19] AGN, Consulado, leg. 78, exp. 14, f. 1, 25 de junio de 1810; AN, Burillo, 13 de febrero de 1809, 12 de agosto de 1790 y 21 de enero de 1799.
[20] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 31 de enero de 1814.

minas para el Tesoro real. Sin embargo, según sus propias palabras, estaba enamorado de la mejor vida social y educativa que la ciudad de México podía ofrecer a sus dos hijas. Por lo tanto, vendió su cargo gubernamental y se mudó a la capital, en donde compró un cajón y llevó una existencia próspera y respetada, aprovechando hasta cierto punto el brillo social de su cuñado, quien era canónigo de la catedral metropolitana.[21]

La mayoría de los cajones eran adquiridos y administrados por individuos con metas muy parecidas a las de los cajeros de los comerciantes mayoristas, pero que, como estaban un escalón más abajo en la escala económica, buscaban obtener el control de una tienda sustanciosa antes que el de una empresa comercial diversificada. Si bien no era desusado que un individuo le rentara su cajón a un propietario,[22] era mucho más común que varias personas se organizaran formando una compañía. En 1788 Juan Kelly, nativo de Cádiz, ingresó en una sociedad en partes iguales con José de Villar y José González.[23] Kelly invirtió 20 mil pesos de mercancía de España; Villar aportó 18 mil pesos que obtuvo de una cofradía en calidad de préstamo con intereses, y González accedió a administrar la tienda. Kelly había venido a la Nueva España con estas mercancías y las había vendido a crédito al mismo González, por entonces dueño de su propia tienda.[24] Sin embargo, este último no pudo salir adelante y pronto descendió al nivel de administrador sin otro capital que su fuerza de trabajo. Kelly se apartó de las operaciones de la tienda. Villar asumió la responsabilidad general, en tanto que González se desempeñó como administrador. Los socios podían vender a crédito hasta 30 mil pesos más allá de la inversión original, pero no podían actuar como fiadores. A González se le adjudicaron mil pesos anuales del fondo de la compañía para su subsistencia, y a Villar 600.

En 1794 Kelly y González, esta vez sin Villar, formaron una sociedad para operar el mismo cajón, pero el capital invertido ahora totalizó casi 62 mil pesos, compuestos por 42 mil de utilidades que obtuvo Kelly de la sociedad anterior, casi 20 mil que ganó después de su disolución, y más de nueve mil que González pudo reunir.[25] En esta y otras empresas conjuntas acordaron dividir las ganancias equitativamente. Una vez más, González habría de administrar la tienda. Podía otorgar crédito hasta por tres mil pesos,

[21] AN, Pozo, 5 de diciembre de 1809.
[22] AN, Pozo, 4 de enero de 1810.
[23] AN, Burillo, 18 de julio de 1788.
[24] AN, Pozo, 29 de abril de 1786.
[25] AN, Burillo, 26 de febrero de 1794. Ejemplos de compañías similares son: Burillo, 15 de noviembre de 1792 y Pozo, 19 de agosto de 1794.

pero se esperaba que favoreciera a Kelly en cualquier compra que hiciera. Tenía derecho a una pensión anual para su subsistencia de 1 500 pesos, pero una vez más le estaba prohibido servir como fiador.

Las tiendas de artículos de lujo

Las tiendas de artículos suntuarios prosperaron en la ciudad de México. Su número y variedad distinguían al mercado de la ciudad de México de los de los centros provincianos. Tomando en cuenta sólo los expendios al menudeo de los mayoristas y los cajones, la ciudad contenía fácilmente 200 distribuidores de artículos importados (la mayor parte de ellos, conviene recordarlo, de buen tamaño). Sin embargo, las tiendas que promovían solamente un tipo de mercancía —como vidrio, cerámica, seda o tapices— también prosperaron. Las mayores tiendas no especializadas también vendían estas mercancías, las que pueden encontrarse en inventarios que aún existen. Pero la demanda de ciertos artículos de lujo o especialmente bien elaborados era tan grande que aquellas tiendas especializadas encontraron su nicho. Esta tiendas solían ser poseídas y administradas por la misma clase de gente que tenía y operaba los cajones. Los propietarios tendían a ser gente bastante acomodada y dispuesta a incrementar sus inversiones o a extender sus negocios a los centros provinciales cercanos.[26] Algunos usaban sus ganancias para adquirir terrenos agrícolas. Siempre que era posible, utilizaban la compañía como forma de organización comercial. Una vez más, había una clara bifurcación entre propiedad y administración.[27] Los propietarios frecuentemente seleccionaban miembros de la familia —hermanos o hijos— para administrar estas tiendas a sueldo o a cambio de una parte de las utilidades; así recibían entrenamiento para llegar a hacerse cargo del negocio.[28]

Las tiendas de abarrotes

Hasta ahora hemos examinado sólo la parte de comercio al menudeo que hacía notoria la mercancía importada. Como hemos visto, esta rama era grande y compleja, pero otro aspecto del comercio local lo era más aún: el abastecimiento de alimentos, bebidas y artículos básicos para la gran población urbana. Las tiendas mis-

[26] AN, Barrientos, 22 de octubre de 1800; Burillo, 27 de febrero de 1790.
[27] AN, Burillo, 25 de abril de 1789; Pozo, 23 de febrero de 1801.
[28] AN, Barrientos, 10 de septiembre de 1791; Pozo, 23 de febrero de 1801.

celáneas de la capital correspondían a dos categorías: tiendas mestizas y pulperías. (Aparentemente no hay una diferencia importante entre una pulpería y una cacahuatería; parece que eran sinónimos.)

Ambas tenían en general pequeñas cantidades de artículos importados, especialmente ropa y herrajes, junto con una variedad increíble de ferretería, telas de producción local, petates, alimentos básicos y bebidas.

Las tiendas mestizas se distinguían de las pulperías más por cuestiones de volumen que de carácter. Según las definía el reglamento para la dirección de tales establecimientos, una pulpería era una tienda dentro de un edificio (para diferenciarla de los puestos y tenderetes al aire libre que vendían comestibles y artículos baratos en toda la ciudad), que contenía un mostrador y daba hacia la calle, que vendía pequeños lotes de comestibles y productos diversos, entre ellos velas, carbón, manteca, chile y frijoles. Cambiaba y aceptaba como pago tanto fichas que emitía y registraba como artículos que su clientela dejaba en prenda. Se distinguía de una tienda mestiza que vendía las mismas mercancías en mayores cantidades (por libras, más que por onzas). Cuando una tienda mestiza aceptaba que se le pagara con fichas o con artículos que recibía en prenda, tenía que registrarse en el Cuerpo de Comerciantes Pulperos.[29] En términos generales, las tiendas mestizas eran simplemente más grandes que las pulperías (si bien algunas de aquéllas podían ser bastante pequeñas y algunas de éstas podían tener un tamaño considerable). El cuadro 20 refiere el valor de diferentes tipos de tiendas según lo declarado en inventarios anuales o al momento de su venta.

Las tiendas mestizas se parecían muchas veces a los cajones y a las tiendas de especialidades en sus características básicas. Sus propietarios eran a menudo gente de los mismos niveles sociales y económicos, quienes más tarde decidían extender sus operaciones o diversificarse hacia otros campos de la economía. Capaces de adquirir pequeñas propiedades agrícolas, era posible que se casaran con miembros de sólidas y respetables familias criollas.[30] Buscaban administrar sus tiendas a través de sociedades, y quienes tenían cadenas de tiendas generalmente mantenían una sociedad separada con cada uno de sus administradores. El socio administrador

[29] BN, ms. 1320, "Reglamento para el gobierno y dirección de las tiendas de pulpería", 1810, p. 2.

[30] AGN, Consulado, leg. 11, exp. 16, 17 de diciembre de 1823; AN, Pozo, 5 de noviembre de 1784, 5 de marzo de 1785, 20 de julio de 1786, 6 de febrero de 1801 y 28 de febrero de 1805.

CUADRO 20. *Valor estimado de diferentes tipos de tiendas al momento de su venta o su inventario*

Tipo de tienda	*Valor*	*Año*	*Venta o inventario*
Cajón	67 975 (pesos)	1798	Venta
Cajón	10 413	1799	Venta
Cajón	5 900	1812	Venta
Mercería	11 690	1797	Venta
Semillería	2 526	1809	Venta
Botica	4 847	1797	Venta
Tienda mestiza	7 823	1785	Venta
Tienda mestiza	884	1787	Venta
Tienda mestiza	10 000	1800	Inventario
Tienda mestiza	28 000	1800	Venta
Pulpería	4 623	1786	Venta
Pulpería	1 894	1787	Venta
Pulpería	1 286	1789	Iventario
Pulpería	929	1789	Inventario
Pulpería	235	1790	Venta
Pulpería	4 258	1791	Venta
Pulpería	2 376	1795	Venta
Pulpería	1 360	1795	Venta
Pulpería	8 500	1802	Venta
Pulpería	1 657	1804	Venta
Pulpería	1 015	1808	Venta
Pulpería	3 900	1813	Inventario
Pulpería	1 265	1817	Inventario
Pulpería	594	1825	Inventario
Vinatería	1 895	1787	Venta
Vinatería	10 653	1794	Inventario
Vinatería	850	1804	Venta
Vinatería	603	1804	Inventario
Vinatería	1 239	1813	Inventario

FUENTE: *GM*, 12 de noviembre de 1795, AGN, Consulado, leg. 127, exp. 1, 12 de septiembre de 1796, leg. 48, exp. 6, f. 1, 25 de septiembre de 1788, leg. 221, exp. 5, f. 1, 3 de febrero de 1789, leg. 127, exp. 16, f. 1, 15 de marzo de 1790, leg. 160, exp. 11, f. 5, 26 de noviembre de 1802, leg. 25, exp. 12, f. 1, 26 de octubre de 1804, leg. 14, exp. 2, f. 1, 19 de septiembre de 1804, leg. 75, exp. 23, f. 1, 14 de diciembre de 1808, leg. 130, exp. 1, f. 1, 30 de diciembre de 1809, leg. 67, exp. 13, f. 2, 28 de diciembre de 1810, leg. 88, exp. 9, f. 1, 26 de enero de 1813, leg. 94, exp. 15, f. 3, 13 de diciembre de 1813, leg. 47, exp. 5, f. 1, 22 de diciembre de 1817, leg. 11, exp. 36, f. 1, 26 de octubre de 1825; AN, Pozo, 14 de octubre de 1785, 6 de marzo de 1787, 17 de julio de 1787, 21 de marzo de 1797, 2 de mayo de 1798, 6 de junio de 1800 y 9 de noviembre de 1812; Burillo, 7 de febrero de 1794, 26 de junio de 1797, 9 de diciembre de 1799, 24 de julio de 1800 y 25 de agosto de 1804; Torija, 1º de septiembre de 1787 y 10 de octubre de 1789; Ignacio de San Martín, 21 de marzo de 1791.

estaba en buena posición para comprar la tienda si el propietario decidía vender.[31]

Las pulperías eran mucho más numerosas. En una encuesta llevada a cabo en 1795 para determinar cuáles tiendas deberían vender pan, los panaderos identificaron 154 establecimientos separados, propiedad de 131 individuos. Contrariamente a lo que ocurría con los más grandes negocios al menudeo, pocos propietarios de pulperías poseían más de un expendio, y no se encontró ningún caso en que un pulpero tuviera una tienda fuera de la ciudad. De los 131 dueños, 2 tenían tres tiendas, 17 tenían dos, y los 114 restantes sólo una cada uno.[32] También, mientras que sólo unas cuantas mujeres aparecían entre los propietarios de grandes casas detallistas, eran de alguna manera más comunes en este nivel del comercio.[33] El informe de 1795 incluía a nueve mujeres como dueñas de pulperías.

La división entre propiedad y administración era tan característica de las pulperías como de los establecimientos comerciales más grandes; la vasta mayoría de estas tiendas era operada por cajeros o administradores. Los familiares masculinos de los propietarios a menudo desempeñaban estas funciones, y se sabía de pulperías que eran administradas por la esposa del propietario, y en los casos en que eran propiedad de mujeres, por sus hijas.[34] La movilidad ascendente de estos minoristas estaba muy limitada. Nadie avanzaba hacia los más altos niveles de las empresas mercantiles; contraer matrimonio con miembros de familias acomodadas era imposible; no era plausible que los hijos recibieran una educación avanzada o que ingresaran a las profesiones o la burocracia.

La propiedad de tierras agrícolas, las inversiones en la minería y el ingreso al proceso de manufactura eran muy raros. Un pulpero tuvo dos plantas que fabricaban tallarines, otro vendió su tienda para adquirir un molino.[35] Salvo por estas excepciones, aquellos pulperos que lograban acumular los fondos necesarios pre-

[31] AN, Pozo, 14 de octubre de 1785 y 15 de marzo de 1792.

[32] AGN, Abastos y Panaderías, leg. 4, exp. 2, 12 de febrero de 1795.

[33] *GM*, 12 de noviembre de 1795; AN, Burillo, 25 de agosto de 1804; AGN, Consulado, leg. 37, exp. 6, f. 1, 21 de octubre de 1802.

[34] Para la encuesta de 1796 los funcionarios fueron de puerta en puerta escrutando los establecimientos. El dueño, aunque identificado, raramente estaba presente. Más bien, el administrador respondía a las preguntas. Varias mujeres declararon que trabajaban para sus madres, quienes eran dueñas de las tiendas.

[35] AGN, Civil, leg. 978, exp. 1, f. 1, 20 de julio de 1795; Consulado, leg. 200, exp. 5, ff. 1-6, 30 de junio de 1797.

CUADRO 21. *Resumen de la variedad de mercancías en venta en una pulpería de la ciudad de México, extraído de un inventario de 1786* [a]

Manteca	Aceite de azafrán	Botas de vino
Arroz	Chocolate	Sillas
Chile	Canela	Mesas
Pimienta	Vino	Bastidores para camas
Almidón	Aguardiente	Pieles
Aceite de cocina	Hilos	Cera
Cacao	Botones	Hierro
Lentejas	Sedas	Palas de madera
Miel	Listones	Linternas
Aceitunas	Telas	Papel
Frijoles	Rojo bermellón	Cristal
Queso	Alacenas	Tinta
Mariscos	Jarras	Plumas para escribir
Huevos	Botellas	Machetes
Almendras	Cáscara	Cobre
Pan	Dulces	Rosarios
Ajonjolí	Copal	Vinagre
Sal	Incienso	Corpiños
Anís	Cuerda y mecate	Petates
Azúcar	Cinchas	

[a] En el inventario original varios de estos artículos están subdivididos en una variedad de tipos.

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 127, exp. 1, 12 y 13 de septiembre de 1786.

ferían comprar una casa para usarla como residencia o para rentarla como casa de vecindad.[36]

La propiedad de una pulpería era una meta para quienes ocupaban los niveles más bajos del comercio: los viandantes y los propietarios de pequeños puestos.[37] Dar el salto a la posesión real de una tienda, sin importar cuán pequeñas fueran sus operaciones, exigía de estas personas un esfuerzo deliberado y bastante riesgoso. Algunas veces la compra reclamaba los ahorros de una familia completa.

Si bien algunos pulperos prosperaron, vivieron cómodamente y dejaron una herencia significativa a sus hijos, era mucho más común que la fortuna de un propietario se concretara a sólo unos

[36] DM, 12 de diciembre de 1814; AN, Barrientos, 5 de junio de 1812; Francisco de la Torre, 20 de agosto de 1821.

[37] AN, De la Torre, 20 de agosto de 1821; Pozo, 24 de octubre de 1785.

cuantos miles de pesos, gran parte de ella compuesta por deudas que podían no ser cobradas nunca. Estas personas raras veces disfrutaban de un respiro económico y estaban plenamente conscientes de que su crisis financiera podía ser causada por factores fuera de su control. Incluso algunos de los miembros más establecidos de su ramo se hundieron en la bancarrota.

Los pulperos estaban organizados en una entidad parecida a un gremio, gobernada por una detallada lista de reglamentos. Uno de éstos requería que se seleccionara a uno de sus miembros más respetados para desempeñarse como su apoderado. A principios del siglo XIX, dos de estos representantes fueron forzados a declararse en bancarrota ante el Consulado para solicitar "esperas".[38] La esposa de uno de estos hombres exigió que la incluyesen en la lista de acreedores por el valor de su dote; el otro instruyó a los ejecutores de su testamento para que vendieran todas sus posesiones a fin de pagar sus deudas, y entregaran el remanente a su viuda y sus hijos.

Por costumbre las pulperías eran manejadas por administradores, quienes podían ser empleados a sueldo o socios del propietario. De la misma manera que sus contrapartes en otros tipos de comercio al menudeo, estos individuos estaban estrechamente ligados con sus tiendas y bien podían permanecer en el negocio aun cuando éste fuera vendido. La transferencia de propiedad podía traer consigo hasta una promoción.[39] Tomás Castro administraba la pulpería de Vicente Bustillo a sueldo, pero cuando Bustillo vendió la tienda a Joaquín Palacios, este último retuvo a Castro y lo ascendió e hizo su socio.[40] Tres años más tarde, como la compañía era un éxito, renovaron la sociedad bajo nuevos términos. Palacios invirtió 4 800 pesos (una cantidad mayor a la de su precio de compra original), y Castro aportó 1 289 pesos de su propio dinero.[41] Ya hemos visto que el administrador de una tienda podía progresar de trabajador asalariado a socio y obtener después la propiedad efectiva; el proceso también podía operar en sentido inverso. En 1802 Matías de Alcedo compró una pulpería por 8 500 pesos, pero fue incapaz de salir adelante. Tres años después vendió la tienda por poco menos de 6 500 pesos, pero en el convenio de venta con-

[38] AGN, Consulado, leg. 200, exp. 3, 22 de mayo de 1800 y leg. 161, exp. 3, 7 de junio de 1805.

[39] AGN, Consulado, leg. 223, exp. 2, 28 de noviembre de 1793.

[40] AGN, Consulado, leg. 127, exp. 1, 2 de septiembre de 1786.

[41] AGN, Consulado, leg. 127, exp. 6, f. 13, 26 de septiembre de 1789. Otros ejemplos de sociedades entre dueño y administrador son: Consulado, leg. 221, exp. 5, 3 de febrero de 1789, leg. 53, exp. 15, f. 7, 19 de junio de 1809, y leg. 127, exp. 16, 15 de marzo de 1790.

sintió en permanecer en ella como socio administrador por la mitad de las utilidades.[42]

Los reglamentos de las tiendas de abarrotes

El cuadro 21 resume la variedad de artículos encontrados en el inventario de una pulpería en 1786. La cantidad predominante de artículos alimenticios y de condimentos se complementaba con utensilios de cocina, ropa y artículos de costura, algunos muebles y hasta equipo de montar, además de unos pocos artículos que desafían una fácil categorización. Estas tiendas de abarrotes abastecían al pueblo, especialmente a los sectores más bajos, de sus necesidades básicas, y el gobierno municipal regulaba los términos de comercio, inclusive fijando los precios cada cuatro meses.[43] Al principio las pulperías sólo se habían permitido en las esquinas, pero hacia finales del periodo colonial se les permitía establecerse en cualquier lugar de la cuadra. Sin embargo, la costumbre y la mejor localización hacían que en 1796 casi la mitad de estas tiendas estuviera aún localizada en las esquinas.[44] Las mujeres y los pobres podían vender en accesorias, pequeños nichos al lado de los edificios, pero no podían ofrecer los artículos con que comerciaban normalmente las pulperías. Los reglamentos decretaban que todo nuevo pulpero tenía que invertir inicialmente cuando menos mil pesos en su negocio y aportar una fianza de 1 500 pesos ante el gobierno para garantizar las fichas expedidas y los artículos recibidos en prenda. Ningún pulpero debía interferir con las personas que traían artículos del campo para venderlos en las plazas ni, debido a su pertenencia a alguna unidad militar o a la Inquisición, en calidad de familiar, demandar una jurisdicción especial en cualquier litigio que involucrara a su negocio. Las tiendas podían estar abiertas desde las 5:30 de la mañana hasta las 10:00 de la noche.

Las ventas minoristas a crédito

De todos los establecimientos al menudeo, las pulperías eran las que más directamente suplían las necesidades de las masas urbanas. Ya que la mayor parte de la gente era pobre y frecuentemente

[42] AGN, Consulado, leg. 160, exp. 11, 26 de noviembre de 1802 y leg. 160 exp. 12, 1° de julio de 1805.
[43] DM, 9 de enero de 1811.
[44] BN, ms. 1320, "Reglamento", p. 2.

sin acceso al dinero, y como muchos de los artículos que compraban valían menos de un real, la moneda más pequeña del reino, estos expendios estaban autorizados a expedir fichas y a aceptar artículos en prenda, pero sólo bajo reglamentos muy detallados por el gobierno municipal. A todas las pulperías se les exigía que aceptaran artículos en prenda en pago por los artículos comprados; pues, como advertía el gobierno, los pobres no tenían otros medios para subsanar sus necesidades diarias. Debían aceptar ropa, tanto nueva como usada, y joyería barata, pero nadie debía aceptar joyería valiosa, imágenes o utensilios religiosos, platos, libros, llaves, sillas de montar, arneses, instrumentos o equipos artesanales; en suma, nada que pudiera ser robado o que pudiera resultar necesario para el trabajo de un artesano. El tendero podía adelantar hasta dos tercios del valor de los artículos empeñados (una lista de los cuales debería fijarse a la entrada de cada una de las tiendas), y después de seis meses, si la persona no había rescatado el artículo empeñado, el comerciante podía venderlo con el permiso de los funcionarios locales. (A juzgar por algunas referencias indirectas, existían casas subastadoras especiales que se concentraban en la venta de tales mercancías.) Cuando se vendía una pulpería se le exigía al nuevo propietario que respetara todas las transacciones de empeño que hubiese llevado a cabo su predecesor. De la misma manera tenía que aceptar todas las fichas expedidas previamente. Cada tendero tenía permiso de usar fichas especiales que eran exclusivas de su tienda. Por supuesto, debía aceptarlas en todos los pagos futuros; no está claro si otros comerciantes las aceptaban también.

Aunque sólo a las pulperías se les exigía que aceptaran artículos en prenda como pago, en realidad lo hacían todos los expendios al menudeo, en todos los niveles. Siempre que se inventariaba una tienda, ya fuera para una inspección anual o en preparación para su venta, una parte importante de su valor consistía siempre en prendas empeñadas y en "dependencias activas" (deudas). Como antes se dijo, las tiendas minoristas compraban su mercancía a crédito a los mayoristas. Era usual, entonces, que en cualquier momento dado estos negocios debieran grandes cantidades de dinero y a su vez les adeudaran otras cantidades (a menudo una porción considerable del valor total de la tienda), y que tuvieran en prenda una cierta cantidad de artículos que pertenecían a su clientela.

El cuadro 22 resume los inventarios de cinco pulperías de fines del periodo colonial. En el primero, alrededor del 42% del valor total de la tienda consiste en artículos empeñados y deudas de la

CUADRO 22. *Resúmenes financieros de cinco pulperías de la ciudad de México*

Desglose del inventario de la pulpería vendida por Vicente Bustillo a Joaquín Palacios en 1786

Géneros	1 890	(pesos)
Aperos	500	
Prendas	431	
Dependencias activas	1 520	
Uniforme	19	
Reales	1 081	
Dependencias pasivas	818	
Líquido	4 623	

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 127, exp. 1, 12 de septiembre de 1786.

Desglose del inventario de la pulpería vendida por Antonio José Esquivel y Vargas a Francisco García en 1790

Géneros	118	(pesos)
Aperos	400	
Prendas	180	
Dependencias pasivas	468	
Líquido	235	

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 127, exp. 16, 15 de marzo de 1790.

Desglose del inventario de la pulpería vendida por José Pérez Chacón a José Rafael Márquez en 1817

Géneros	460	(pesos)
Aperos	700	
Prendas	128	
General	1 288	
Líquido	1 265	

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 45, exp. 5, f. 1, 22 de diciembre de 1817.

CUADRO 22. [*Conclusión*]

Desglose del inventario de la pulpería vendida por José Berruecos a José Antonio Beristáin en 1808	
Géneros	448 (pesos)
Aperos	400
Prendas	190
Líquido	1 015

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 75, exp. 23, ff. 1-6, 14 de diciembre de 1808.

Desglose del inventario de la pulpería vendida por José Ramón Rosales a Francisco López de León en 1788	
Géneros	281 (pesos)
Aperos	290
Prendas	166
Líquido	462

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 48, exp. 6, ff. 1-7, 25 de septiembre de 1788.

clientela. Veintitrés individuos debían casi 1 520 pesos; la mayor deuda individual era por 200 pesos, la más pequeñas por sólo tres reales. Diecinueve de los 23 deudores debían por lo menos 25 pesos, aproximadamente el salario mensual de un empleado comercial. La segunda pulpería estaba claramente al borde del colapso, pues le debían casi cuatro veces el valor de sus existencias. Más frecuentemente estas tiendas se veían amenazadas por la bancarrota, después de haberse excedido en el crédito concedido a sus clientes, y eran incapaces de pagar a sus proveedores cuando se vencían las facturas. La tercera y cuarta tienda enlistadas disfrutaban de una sólida salud financiera. En ambos casos las prendas empeñadas sumaban menos del 20% del valor neto y las deudas eran pequeñas. La quinta tenía una considerable deuda vencida, y las prendas constituían una tercera parte de su valor.

Las vinaterías

Es más difícil generalizar acerca de las vinaterías, los expendios de venta al menudeo de vinos y licores europeos y locales. Servían tanto a hombres como a mujeres; los clientes podían beber en sus instalaciones (eran lugares populares de reunión por las noches) o llevarse sus compras. En general, a pesar de grandes variaciones, las vinaterías se valuaban a la par de las tiendas mestizas, pues valían menos que los cajones pero más que las pulperías. Con más frecuencia que los dueños de pulperías, los propietarios de vinaterías podían poseer varias tiendas en la ciudad y también otros tipos de empresas. A menudo operaban sus propias destilerías de aguardiente y compraban terrenos rurales o tiendas de otro tipo.[45] Por otro lado, un número considerable de estas fábricas pasaba por dificultades financieras y terminaba declarándose en bancarrota ante el tribunal del Consulado.[46] El cuadro 23 ofrece un resumen de los inventarios de cuatro vinaterías. Aquí, nuevamente, como sucedía con los cajones y las pulperías, una parte importante del valor de una tienda consistía en artículos empeñados y deudas pendientes. La propia mercancía incluía ge-

Cuadro 23. *Resúmenes financieros de cuatro vinaterías de la ciudad de México*

Desglose del inventario de la vinatería vendida por José Hernández a Rafael Pineda en 1804	
Géneros	292 (pesos)
Aperos	200
Prendas	111
Líquido	603

Fuente: AGN, Consulado, leg. 25, exp. 12, 26 de octubre de 1804.

[45] Sobre las destilerías, véase AGN, Consulado, leg. 67, exp. 10, f. 3, 28 de enero de 1811; AN, Barrientos, 16 de marzo de 1802 y 16 de julio de 1808. Sobre las propiedades rurales, véase Tomás Hidalgo de los Reyes, 1° de junio de 1810. Sobre otros almacenes, véase Puertas, 11 de abril de 1786 y Tomás Hidalgo de los Reyes, 1° de junio de 1810.

[46] AGN, Consulado, leg. 67, exp. 10, f. 3, 28 de enero de 1811, leg. 14, exp. 9, f. 1, 24 de septiembre de 1804, leg. 88, exp. 8, f. 2, 24 de abril de 1813, leg. 188, exp. 3, f. 1, 21 de mayo de 1800, leg. 25, exp. 12, f. 1, 26 de octubre de 1804, leg. 68, exp. 4, f. 1, 20 de junio de 1808, leg. 54, exp. 1, ff. 10-13, 16 de mayo de 1809.

CUADRO 23. [*Conclusión*]

Desglose del inventario de la vinatería vendida por María Manuela Segura a Pedro Troytinas en 1799

Géneros	3 339	(pesos)
Aperos	400	
Prendas	74	
Dependencias activas	1 751	
Gastos	263	
Entregado	27	
Reales	53	
Dependencias pasivas	3 446	
Líquido	2 440	

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 36, exp. 11, 29 de octubre de 1799.

Desglose del inventario de la vinatería propiedad de José Pérez de Tagle en 1808

Géneros	1 352	(pesos)
Aperos	2 500	
Dependencias activas	6 998	
Dependencias pasivas	10 866	
Líquido (en deuda)	16	

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 68, exp. 4, 25 de junio de 1808.

Desglose del inventario de la vinatería vendida por Juan Danz y Freire a Justo Gutiérrez de la Iguera en 1805

Géneros	2 683	(pesos)
Aperos	2 000	
Prendas	101	
Uniforme	25	
Reales	16	
Dependencias pasivas	5 044	
Líquido (en deuda)	220	

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 38, exp. 3, 8 de octubre de 1805.

neralmente una gran variedad de vinos y licores europeos y varios tipos de aguardiente del país. El pulque nunca se vendía en estas tiendas, sino más bien en expendios especiales, las pulquerías que examinaremos adelante. También disponían, por lo general, de mercancías no alcohólicas, como cristalería, recipientes y artículos alimenticios, como azúcar y pescado seco.

La mayoría de los dueños de vinaterías preferían operar sus tiendas por medio de compañías con sus administradores.[47] Pedro de Caso, tal vez el de más éxito entre los propietarios de vinaterías en la capital durante el periodo colonial postrero, tenía compañías con los administradores de cada una de sus tres tiendas. En uno de los casos el administrador tenía derecho a la mitad de las utilidades, en otro sólo a un tercio, y en el tercero a una cuarta parte. El propio Caso prosperó a tal grado que cuando redactó su testamento, en 1810, había ampliado sus propiedades hasta incluir una destilería de aguardiente en las afueras de la ciudad, una tienda mestiza, dos casas en la ciudad (incluyendo aquella en la que residía su familia), y dos haciendas en el valle de México.[48]

Al igual que en el caso de las pulperías, las mujeres estaban bien representadas entre los dueños; como sus contrapartes masculinos, también utilizaban las compañías para administrar sus negocios, aunque algunas recurrían al matrimonio como medio para obtener administradores... no siempre con resultados felices.[49]

Como ocurría con tanta frecuencia, los socios administradores estaban en buena posición para adquirir un negocio si los dueños decidían vender.[50] O si la empresa era transferida a un nuevo propietario, el administrador podía muy bien permanecer en el mismo puesto.[51]

El comercio del pulque

La organización del comercio del pulque en la ciudad de México era diferente de la de cualquiera otro campo del comercio al menudeo. Una de las razones de esta diferencia era la estructura de producción del pulque. Algunas de las familias más ricas de la Colonia eran productoras predominantes y, no satisfechas con sólo cultivar el maguey y procesar el aguamiel para obtener la preciada bebida embriagante, generalmente buscaban el control de los lugares de distribución en la ciudad, las pulquerías. En 1784 la Au-

[47] AGN, Consulado, leg. 100, exp. 8, f. 10, 14 de diciembre de 1798 y leg. 25, exp. 12, f. 1, 20 de octubre de 1804.

[48] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 1° de junio de 1810.

[49] AGN, Consulado, leg. 54, exp. 1, ff. 10-13, 6 de mayo de 1809.

[50] AGN, Consulado, leg. 14, exp. 9, f. 1, 24 de septiembre de 1804.

CUADRO 24. *Pulquerías de la ciudad de México en 1784* *

Nombre	*Dueño (año)*
Dentro de la ciudad	
Pelos	Ignacio Adalid (1805)
Calderas	Conde de Tepa (1800)
Puesto Nuevo	Conde de Tepa (1800)
Arbolillo	María Ignacia Romero de Terreros (1787)
Risco Nuevo	María Ignacia Romero de Terreros (1787)
Retama	Antonia Gómez Rodríguez de Pedroso, Marquesa Viuda de Selvanevada (1794)
Puente Quebrada	Juan del Valle (1796)
Tumbaburros	Parcialidad de San Juan Tenochtitlán (1794)
Celaya	Bachiller José Sánchez de Espinosa (1787)
Mixcalco	Doctor José Ignacio García Jove (1796)
Maravilla	Marqués de Vivanco (1796)
Romero	María Dolores Romero de Terreros (1802)
Florida	María Dolores Romero de Terreros (1802)
Recogidas	No se indica propietario de ésta ni de las siguientes.
San Felipe	
Rodríguez	
Solano	
Buenavista	
Fuera de la ciudad	
Orilla	María Isabel López de Ortuño (1807)
Madrid	María Isabel López de Ortuño (1807)
Papas	María Isabel López de Ortuño (1807)
Montiel	José Adalid (1799)
Lagunilla	José Adalid (1799)
Cuajomulco	Ignacio Adalid (1805)
Nana	María Josefa Rodríguez Pinellos y Gómez (1797)
Granadas	María Josefa Rodríguez Pinellos y Gómez (1797)
Soledad	Ana María Rodríguez (1783)
San Martín	José Montero (1785)
Cántaros	Antonia Gómez Rodríguez de Pedroso, Marquesa Viuda de Selvanevada (1794)
Navarra	Conde de Tepa (1800)
Tepozán	María Ignacia Romero de Terreros (1787)
Biznaga	María Ignacia Romero de Terreros (1787)
Jardín	Francisco Antonio Villaverde (1794)
Alamedita	Lugarda María Ana Fragoso (1786)

* En la documentación se encontraron varios otros nombres de pulquerías de la ciudad de México; parecen ser sobrenombres de algunas de las enlistadas. Como no hubo manera de determinar qué sobrenombre le correspondía a cada establecimiento, fueron ignorados.

CUADRO 24. [*Conclusión*]

Nombre	*Dueño (año)*
Jolapa	José de la Torre Calderón (1785)
Bello	No se indica propietario de ésta ni de las siguientes.
Hornillo	
Candelaria	
Camarones	
Carbonero	
Altima	
Órgano	
Tenexpa	
Jamaica	

FUENTE: *GM*, 12 de noviembre de 1795; AGN, Consulado, leg. 127, exp. 1, 12 de septiembre de 1796, leg. 48, exp. 6, f. 1, 25 de septiembre de 1788, leg. 221, exp. 5, f. 1, 3 de febrero de 1789, leg. 127, exp. 16, f. 1, 15 de marzo de 1790, leg. 160, exp. 11, f. 5, 26 de noviembre de 1802, leg. 25, exp. 12, f. 1, 26 de octubre de 1804, leg. 14, exp. 2, f. 1, 19 de septiembre de 1804, leg. 75, exp. 23, f. 1, 14 de diciembre de 1808, leg. 130, exp. 1, f. 1, 30 de diciembre de 1809, leg. 67, exp. 13, f. 2, 28 de diciembre de 1810, leg. 88, exp. 9, f. 1, 26 de enero de 1813, leg. 94, exp. 15, f. 3, 13 de diciembre de 1813, leg. 47, exp. 5, f. 1, 22 de diciembre de 1817, leg. 11, exp. 36, f. 1, 26 de octubre de 1825; AN, Pozo, 14 de octubre de 1785, 6 de marzo de 1787, 17 de julio de 1787, 21 de marzo de 1797, 2 de mayo de 1798, 6 de junio de 1800 y 9 de noviembre de 1812; Burillo, 7 de febrero de 1794, 26 de junio de 1797, 9 de diciembre de 1799, 24 de julio de 1800 y 25 de agosto de 1804; Torija, 1° de septiembre de 1787 y 10 de octubre de 1789; Ignacio de San Martín, 21 de marzo de 1791.

diencia autorizó 45 pulquerías en la ciudad de México; 18 de ellas en la ciudad propiamente dicha, definida por la Audiencia como el territorio que quedaba al interior de los puentes sobre los canales que rodeaban el centro de la ciudad, y 27 fuera de la ciudad, esto es, más allá de los canales, pero muy cercanas y bajo la jurisdicción de la ciudad. El cuadro 24 proporciona una lista de estas pulquerías de acuerdo con su localización y los nombres de sus propietarios en los casos en que éstos se conocen. He encontrado a los propietarios de 30 (67%) de estos establecimientos en algún momento del periodo que va de 1783 a 1807. De las 30 cuyos dueños se conocen, 24 pertenecían a los propietarios de ranchos pulqueros o a sus descendientes directos. Aparentemente las pulquerías no se vendían a menudo. Aquellas transferidas que aparecen en la documentación examinada son casos claros de herencia.

Once pulquerías pertenecían a los descendientes o a los socios del primer Conde de Jala. Seis eran propiedad de las dos hijas del

primer Conde de Regla y dos del Marqués de Vivanco. Estos distinguidos personajes y sus parientes coincidían en la propiedad pulquera con miembros de familias menos prominentes, pero aún de respeto, de la ciudad de México, cuya riqueza no se aproximaba a la de la *élite* más alta. Tales familias participaban por lo común en la propiedad hacendaria, eran activas en el comercio (ocasionalmente de ultramar, aunque en pequeña escala), poseían títulos académicos, ocupaban posiciones profesionales y perseguían algunas veces reconocimiento formal a sus logros o a la calidad de su linaje. Una pulquería era propiedad del doctor y maestro José Ignacio García Jove, originario de San Luis Potosí, quien era catedrático de cirugía y anatomía en la universidad y protomédico de toda la Colonia.[52] Sus tres hijos recibieron altos grados y disfrutaron de distinción como abogados y clérigos.[53]

Pocos propietarios de pulquerías operaban directamente sus negocios. Aquellos que lo hacían pertenecían al grupo de los que sólo tenían un expendio, y no ranchos pulqueros. Más comúnmente, los propietarios rentaban sus empresas a otros individuos con base en acuerdos de arrendamiento a largo plazo. Cuando el propietario de la pulquería tenía también ranchos pulqueros, el acuerdo comprometía al arrendatario a comprar todo el pulque producido o una cantidad fija del mismo, a un precio predeterminado. A veces alguna familia rentaba todas sus pulquerías y comprometía todo el pulque de sus ranchos a un solo contratante. No era desusado que el propietario de una pulquería tomase en arrendamiento el establecimiento de otro y a su vez rentara ambos a una tercera persona. Por otro lado, el arrendatario podía contentarse con la renta de una o más pulquerías por parte de una sola persona o familia, o podía buscar la renta simultánea de negocios de dos o más propietarios. Asimismo, podía decidir entonces subarrendar alguna o todas ellas a una tercera persona, a menos que este acto estuviese expresamente prohibido en el contrato.

No es sorprendente que ciertas pulquerías fueran considerablemente más valiosas que otras, aunque todas parecían rendir un buen ingreso y no hay evidencias en los registros examinados de que la actividad en el comercio del pulque alguna vez probara ser no rentable o ruinosa. En 1783 José Adalid arrendó sus tres pulquerías por una renta anual total de 3 468 pesos; en 1796 rentó dos por un ingreso anual de 2 509 pesos.[54] También en 1796, el doctor José Ignacio García Jove ganó 726 pesos por la renta de su

[51] AGN, Consulado, leg. 38, exp. 3, f. 2, 8 de octubre de 1805.
[52] AGN, Protomedicato, leg. 2, exp. 3, f. 2v, 18 de julio de 1787.
[53] AGN, Padrones, leg. 52, diciembre de 1811.
[54] AGN, Padrones, leg. 80, 1796; AN, Torija, 8 de noviembre de 1783.

único establecimiento.[55] Ese mismo año, el Marqués de Vivanco, propietario de dos establecimientos, derivó un ingreso de 1 095 pesos de uno de ellos, y sólo 568 pesos del otro.[56] El ingreso anual más alto obtenido de la operación o renta de una sola pulquería fue de 1 700 pesos en la parcialidad (barrio indígena) de San Juan Tenochtitlán, de su único establecimiento, en 1784.[57] El ingreso más bajo fue ligeramente menor a 205 pesos, recibidos por José Montero en 1785.[58] Virtualmente todas las rentas manifestaban la tarifa sobre una base diaria y el pago se hacía por mes. La mayoría de los contratos estipulaban específicamente que el acuerdo sería abrogado si el arrendatario se retrasaba tres meses en sus pagos.

Mientras que los contratos por la sola renta de una o varias pulquerías eran muy simples, aquellos que combinaban la renta con la compra garantizada de pulque de ciertos ranchos podían tornarse muy complejos. En 1800 el Conde de Tepa, por entonces desempeñándose en España en el Consejo de Indias, poseía (como viudo de la Marquesa de Prado Alegre, nieta del primer Conde de Tepa) cinco pulquerías y tres ranchos de pulque en México. Su sobrino, Guillermo de Aguirre y Viana, era en ese momento oidor en México, y por lo tanto estaba en buena posición para proteger los intereses de su tío. Pero por razones de negocios, el conde confiaba en su apoderado, Rodrigo Sánchez, peninsular como él y miembro del Consulado de la ciudad de México. Ese año Sánchez, en representación del conde, dio en arrendamiento los cinco establecimientos por un periodo de siete años a Raymundo Oqueli (O'Kelly) por un total de diez pesos diarios, con la estipulación de que Oqueli tenía que aceptar todo el pulque producido en los ranchos del conde.[59] Oqueli no era inexperto en estos asuntos, pues regularmente había rentado pulquerías y el producto de los ranchos de pulque, por siete años cuando menos, a diferentes propietarios, incluido el Conde de Tepa. Algunas veces operaba los negocios directamente y otras elegía subarrendarlos a otros individuos.[60] El doctor Luis Gonzaga González Maldonado, abogado, regidor de la ciudad de México y propietario de un rancho pulquero, utilizó aparentemente su posición oficial como representante legal de la parcialidad de San Juan Tenochtitlán para asegurar la renta de su pulquería por un periodo de cinco años, hasta finales de 1785, a la tarifa anual de 1 700 pesos. Pero al parecer no le preocupaba obtener ganan-

[55] AGN, Padrones, leg. 80, 1796.
[56] *Ibid.*
[57] AN, Burillo, 27 de agosto de 1784.
[58] AN, Pozo, 20 de diciembre de 1785.
[59] AN, Burillo, 23 de mayo de 1800 y 15 de noviembre de 1800.
[60] AN, Burillo, 11 de enero de 1798 y 24 de enero de 1799.

cias de la renta del establecimiento, ya que cuando lo subarrendaba a diferentes individuos por cortos periodos les cobraba sólo la misma tarifa que él pagaba. En 1782 le subarrendó la pulquería a Juan Julio Cortés por 1 700 pesos anuales con la estipulación de que éste compraría 45 cargas de pulque cada semana al precio de 21 pesos por carga, del rancho propiedad de González Maldonado.[61] En 1784 González Maldonado subarrendó el establecimiento una vez más por la renta anual de 1 700 pesos, pero esta vez a Juan Bolío, quien acordó comprar de 25 a 30 cargas de pulque de sus ranchos cada semana a un precio no estipulado.[62] González Maldonado estaba más que deseoso de rentar una pulquería aun cuando a su vez rápidamente subarrendaba el negocio a otra persona, porque tal renta le aseguraba un mercado para el producto de sus propios ranchos.

El pulque no se vendía al mayoreo con base en la oferta y la demanda; aun los dueños de una sola pulquería que no tenían ranchos suscribían contratos de exclusividad con los productores. Un productor de pulque que no se aseguraba un expendio podía quedar fuera del mercado. El examen de varios de estos contratos lleva a la conclusión de que mientras la propiedad o renta de pulquerías probablemente resultara rentable, las mayores ganancias provenían de la venta al mayoreo a los detallistas. Por lo tanto, una persona que poseía pulquerías y ranchos siempre estipulaba que el arrendatario compraría una cantidad fija o toda su producción de pulque. De la misma manera, era extremadamente provechoso poseer al menos un expendio para garantizarse un mercado propio. La renta de una o más pulquerías a otra persona proporcionaba al dueño un ingreso constante y seguro, mientras que la estipulación contractual de que se compraría una cantidad fija o todo el pulque producido en los ranchos del propietario le proporcionaba un ingreso seguro, aún mayor, y eliminaba su temor de perder su parte del mercado.

Estos contratos de arrendamiento revelan que en el México colonial tardío había individuos que rentaban y operaban sistemáticamente tales empresas por periodos prolongados como su principal sostén durante toda su vida. Alguna de estas personas, Martín de Barandiarán, por ejemplo, parece haberse concentrado en la renta de estos negocios por parte de sus propietarios de la *élite*, sin haber logrado nunca trascender hacia otra forma de empresa.[63] Otros, como José Bernabé de Isita, se las arreglaron para diversificarse y hasta para convertirse en propietarios de tiendas loca

[61] AN, Burillo, 1° de julio de 1782.
[62] AN, Burillo, 27 de agosto de 1784.
[63] AN, Burillo, 2 de enero de 1805 y 17 de septiembre de 1807.

les o de plantas procesadoras. En 1801 Isita, aunque continuaba rentando pulquerías a sus propietarios, compró una hacienda productora de trigo en 35 mil pesos y una panadería en la capital por 22 mil pesos.[64] Isita también es típico por el hecho de que no intentó desafiar el dominio de la *élite* respecto de la producción en gran escala de materias primas y comestibles. Los arrendadores y propietarios de pulquerías en pequeña escala se extendieron horizontalmente hacia otras formas del comercio y el procesamiento de productos, y no buscaban ascender a los temerarios niveles de la producción, donde solamente aquellos que contaban con los recursos de las familias de la *élite* podían prosperar o siquiera sobrevivir. Por supuesto, no todos veían el arrendamiento de una pulquería como el primer paso hacia la propiedad independiente. Esta rama del comercio era suficientemente lucrativa como para atraer a individuos que buscaban una actividad adicional redituable. Juan Navarro, un peninsular, era director general de recaudación de aduanas internas sobre bebidas alcohólicas, incluido el pulque, pero también, según contratos de 1783 y 1785, obtuvo en arrendamiento expendios individuales de diferentes propietarios.[65] Hizo públicos los contratos de ambas actividades al parecer sin temor, ni de hecho recibir, ninguna reprimenda o castigo por comerciar precisamente con los productos que estaba encargado de supervisar.

Como la mayoría de los indígenas y muchos miembros de las diferentes castas vivían en los límites de la ciudad, no es de sorprender que la mayoría de las pulquerías (27), se encontraran allí. Los reglamentos, repetidos y revisados durante muchos años, enunciaban claramente cómo debería construirse una pulquería. El jacal,[66] como se llamaba el área pública, no debía exceder un espacio de 16 por 12 metros, y la bodega sería de 18 por 8 metros. Como las autoridades deseaban que los clientes consumieran su pulque y se fueran rápidamente, no se permitían los asientos para los clientes. Las áreas públicas tenían que estar abiertas en las tres direcciones que no miraban hacia la bodega, con el objeto de permitir que las autoridades observaran la conducta dentro del local, sin necesidad de entrar. Se conservaban dibujos de cinco pul-

[64] AN, Pozo, 6 de junio de 1800, 15 de febrero de 1800, 6 de febrero de 1801 y 25 de julio de 1801. En 1799 Isita tomó en arrendamiento cinco pulquerías y las subarrendó a terceras personas. En 1808 rentó dos pulquerías pertenecientes a una hermana del Conde de Regla.

[65] AN, Torija, 7 de junio de 1783 y 18 de enero de 1785.

[66] Jacal se deriva de la palabra náhuatl *xacalli*, que significa construcción rústica o temporal. Véase Luis Cabrera, *Diccionario de aztequismos*, México, 1974, p. 84.

querías de la ciudad de México a fines del periodo colonial, en el ramo del AGN titulado Policía.[67] Las cinco —"Celaya", "Papitas", 'Teposán", "Tenespa" y "Granaditas", que tales eran sus nombres— estaban localizadas a lo largo de callejuelas y callejones o convenientemente situadas en esquinas. En todos los casos, el techo sobre el área pública no era más que una cubierta en pico, aparentemente de lona, sostenida por postes y cuerdas. No había pared de ninguna clase, si bien uno de los lados estaba bloqueado por el frente de la bodega. Las bodegas eran todas estructuras sólidamente construidas, más grandes y más altas que las áreas públicas. Dos pulquerías tenían letrinas interiores contiguas, mientras que otras dos tenían corrales que servían para el mismo propósito.

Pero en la realidad, la construcción de una pulquería difería grandemente de lo que estaba prescrito. De 45 pulquerías, no más de siete estaban abiertas por los tres lados requeridos, mientras que once estaban abiertas sólo por un lado, y dieciocho estaban totalmente cerradas. Algunas, especialmente las más nuevas, eran más grandes de lo que permitían los reglamentos y, para colmo, permitían el acceso del público a las áreas de almacenamiento.[68] Estos establecimientos para beber se habían convertido en operaciones increíblemente grandes; se calculaba que la mayoría podía contener de 500 a 600 personas. Estos florecientes negocios debían esforzarse mucho para servir adecuadamente a su clientela. A fin de acomodar mejor a la gente, muchos expendios habían añadido extensas áreas para sentarse, tanto a lo largo de las paredes como en grandes mesas.

Los asientos resultaban muy convenientes para el gran número de individuos que pasaban gran parte del día en ellos. A pesar de la esperanza de las autoridades en el sentido de que la gente compraría y consumiría rápidamente sus bebidas, en realidad muchos clientes permanecían durante largos periodos en esos lugares. Aunque los horarios exactos de estos negocios permanecen ignorados, las pulquerías abrían a muy temprana hora, ya que podían atender a los indígenas que iban a trabajar en el turno de las 6 de la mañana, de la fábrica cigarrera del monopolio real del tabaco. No es sorprendente que algunos trabajadores nunca llegaran a su lugar de empleo. En determinado momento se recomendó que las pulquerías estuvieran abiertas solamente de las 8:00 de la ma-

[67] AGN, Policía, leg. 15, exp. 1.

[68] La mayor parte de la información acerca del comercio de pulque al menudeo proviene de un extenso informe preparado para el virrey en 1784 y que se localiza en "Informe sobre pulquerías y tabernas del año de 1784", *Boletín del Archivo General de la Nación*, primera serie, 18:2 (1947), pp. 189-236; 18:3 (1947), pp. 363-405.

ñana a las 5:00 de la tarde, los días laborables, y que permanecieran cerradas hasta la 1:00 de la tarde los domingos y días festivos.

A causa de que las pulquerías atraían a una clientela constante deseosa de pasar el tiempo en esos establecimientos, existía en los locales una variedad de servicios subordinados y de diversiones. Los vendedores de almuerzos y otros comestibles frecuentaban estos lugares para encontrar clientes dispuestos. Los músicos venían a tocar ante este público, con la esperanza de que les pagaran. El baile era común, pero lo que más preocupaba a las autoridades eran los juegos de cartas y otros juegos de azar.

Por ley, todos los empleados de las pulquerías debían ser mujeres; sin embargo, de hecho, a causa del tipo de labor requerida y del ambiente general en estos establecimientos, pocas mujeres trabajaban en ellos. Una pulquería típica empleaba alrededor de diez hombres y un muchacho: un administrador para manejar el negocio y un catador para examinar el líquido, un tinajero para servir el producto, uno para interrumpir las disputas en el establecimiento, seis cajeteros para atraer a los clientes en las calles cercanas al establecimiento, y el muchacho para recoger los cajetes de barro rotos, es decir, los tazones poco profundos en los que se servía el pulque. Los clientes solían arrojar al piso los tazones vacíos, cuyos fragmentos dentados podían utilizarse como armas en las peleas tan comunes en estos lugares.

El pulque en sí se clasificaba en tres grados descendentes: fino, ordinario y otomite, este último derivado de la palabra náhuatl *otomí*, que significaba entonces, como ahora, alguna cosa mala, pequeña o inferior.[69] Ni el procedimiento para determinar la calidad del líquido ni los precios al menudeo de los diferentes grados pudieron determinarse a partir del material estudiado. El pulque se fermentaba en los cueros que se usaban para transportarlo del campo a la ciudad. El proceso de fermentación tomaba de dos a cuatro días y daba comienzo por medio de uno de varios catalizadores que cada productor utilizaba y trataba de mantener en secreto. Antes de que el nuevo pulque llegara al consumidor, era tratado generalmente con alguno de varios contaminantes diseñados para preservarlo o diluirlo. Con el objeto de mantener el pulque fresco por periodos más largos, los productores le agregaban cal o chinchona (quina), cuyos derivados podían dañar al consumidor. Los arrieros que transportaban el pulque a la ciudad,

[69] Véase Ricardo Beller N. y Patricia Cowan de Beller, *Curso de náhuatl moderno: Náhuatl de la Huasteca*, II, México, 1979, p. 210, donde a una mandarina se la llama *otonlalax* ("naranja otomí").

a lomo de mula (dos cargas por mula), a menudo tomaban una parte para su propio beneficio, reemplazándolo con agua. En la pulquería la bebida era adulterada una vez más por el encargado y se la servía entonces en uno de dos recipientes. Uno, el cajete antes mencionado, contenía tres cuartillos y se vendía por medio real; el otro, el cubero, más grande, contenía doce cuartillos, costaba tres reales y era comprado por grupos que bebían juntos. Aunque las pulquerías tenían prohibido vender el producto en cualquier otra forma que no fuera al menudeo, lo vendían también al mayoreo a los puestos cercanos de comida, que ofrecían la bebida con los alimentos. Había otro grado de pulque, que no se vendía en las pulquerías.

El tlachique [76] era un pulque de calidad definitivamente inferior, extraído por los indígenas de magueyes silvestres. Se lo llevaba a la ciudad donde lo vendían en grandes jarrones las mujeres indígenas, reunidas alrededor de la fuente de la plaza central. A causa de la baja calidad del producto, estas mujeres vendían por medio real tres recipientes, una porción mayor de la que podía comprarse en las pulquerías por el mismo precio.

Los expendios de tabaco

Mucho más abajo en la escala que cualquier establecimiento minorista de los que ya hemos examinado estaban los expendios exclusivos para tabaco (estanquillos o cigarrerías). Por regla general, cuanto más modesta era la tienda mayor era la presencia de mujeres como propietarias y encargadas. Tal era el caso de las pulperías y se hace más patente en el caso de los estanquillos. En 1753, antes que la formación del monopolio del tabaco convirtiera a estos expendios en sus apéndices, 49 de 149 propietarios de cigarrerías registrados eran mujeres. De éstas, 26 eran viudas, en tanto que seis estaban casadas. Inclusive a este bajo nivel del comercio al menudeo la abrumadora mayoría de las mujeres eran españolas, aunque comenzaban a aparecer otros grupos étnicos. Cuatro mestizas y dos mulatas eran también propietarias.

La presencia femenina en esta línea comercial no parece haber disminuido después de la formación del monopolio real del tabaco. En 1793 María Josefa Betancourt registró su propiedad de un

[76] Del náhuatl *tlahchiqui*, "rascar el corazón del maguey para extraer el aguamiel". Véase fray Alonso de Molina, *Vocabulario en lengua castellana y mexicana y mexicana y castellana*, México, 1970, la sección náhuatl-español, f. 32v, entrada "ichiqui".

estanquillo de puros y cigarros, y como era típico de los propietarios de tiendas, turnó su administración a otra persona. Había depositado una fianza de 400 pesos en el monopolio, el valor de su asignación mensual de tabaco.[71] Todavía más impresionantes son el éxito y el espíritu empresarial que demostró Josefa Delgado y Sotomayor. En 1821 declaró que era soltera, de más de 40 años de edad, que siempre había poseído un estanquillo en la ciudad y que nunca se había retrasado en sus pagos al monopolio. Disfrutó de un éxito tal que adquirió también una pulpería, administrada por un hombre a cambio de la mitad de las ganancias. Asimismo, poseía dos casas que compró y reconstruyó y que ahora daba en arrendamiento.[72]

En algunos casos los minoristas en otra línea se diversificaban hacia la posesión de puestos de tabaco. La evidencia indica, sin embargo, que sólo lo hacían los propietarios de pequeñas operaciones al menudeo. José de Rojas, por ejemplo, en 1796, poseía una fonda con valor total de 1 200 pesos, seis puestos de ropa y hierro en el Baratillo (una cuadra de la ciudad dedicada a las tiendas de segunda mano), y un estanquillo que él había financiado con sus propios fondos y con 300 pesos que le fueron prestados.[73]

Un hombre como Rojas, con una variedad de tiendas además de su puesto de tabaco, solía buscar a otras personas para administrar sus negocios. El uso de administradores profesionales era habitual entre los minoristas de todo nivel; por supuesto, estos administradores ocupaban muy diferentes posiciones sociales y tenían aspiraciones muy diversas, y no debe asumirse que los administradores de tiendas de abarrotes y puestos de tabaco pudieran aspirar a ser empleados en empleos similares en los establecimientos de los comerciantes internacionales o de mercancías importadas.

Las dificultades de las compañías minoristas

Hasta ahora he subrayado las ventajas de las compañías como forma de arreglo comercial para la administración de una tienda y la obtención de mayor capital de trabajo. Las compañías minoristas eran ciertamente comunes y con frecuencia tenían éxito. Algunas, sin embargo, resultaron una catástrofe económica para uno o ambos socios. La enfermedad, la muerte, los malos entendidos y la deshonestidad pusieron en peligro a más de una compa-

[71] AN, Pozo, 21 de octubre de 1793.
[72] AN, De la Torre, 20 de agosto de 1821.
[73] AGN, AHH, leg. 491, exp. 52, ff. 1-7, 3 de diciembre de 1796.

ñía. Juan Manuel Guilez reunió 83 mil pesos, 60 mil de ellos a préstamo con intereses, para formar una sociedad en una tienda de la ciudad, que sería administrada por Domingo Busce a cambio de un tercio de las ganancias. Desafortunadamente, Busce se enfermó tanto que no pudo trabajar, y la compañía terminó con una pérdida de alrededor de 5 700 pesos; Busce se comprometió a pagar su tercio de las pérdidas.[74] Santos Beato sufrió un destino peor aún; invirtió 4 330 pesos en una tienda de provincia, pero su socio huyó con todo el dinero.[75]

Algunas veces un socio retiraba demasiado dinero del fondo de la compañía durante su operación y terminaba en deuda con el otro en el recuento final. Francisco Noriega administraba una vinatería en compañía con Manuel Joaquín Hidalgo, quien había invertido dos mil pesos; cuando terminaron la sociedad, Noriega no pudo pagar el capital y por lo tanto asumió la cantidad total como préstamo a pagar en cuatro años al 5% de interés y con un fiador que garantizaba su pago.[76]

Un malentendido o la posible duplicidad por parte de uno de los socios, podía acarrear la caída del otro. La dificultad más usual era que el capitalista se comprometiera a hacer inversiones todavía más grandes; el administrador gastaba dinero basándose en sus promesas, pero se veía en problemas cuando los fondos no le eran enviados. En uno de tales casos un administrador extrajo dinero de la compañía para mantener a su familia, ya que su socio demoraba el envío de los fondos prometidos. A la muerte del administrador, su esposa fue demandada por el socio para que le pagara de sus propios fondos.[77] En otra ocasión, un hombre que administraba la tienda de una viuda reclamó que, actuando bajo la promesa de aquélla en el sentido de que aportaría el capital necesario, había comprado otra tienda con el objeto de independizarse como tendero, pero que la mujer había negado su compromiso, dejándole con deudas sustanciales y sin la casa que vendió para hacer el pago inicial.[78]

Los vendedores ambulantes

Por supuesto, no todo el comercio de la ciudad tenía lugar en edificios, muchos individuos empobrecidos iban de puerta en puer-

[74] AN, Pozo, 23 de enero de 1790.
[75] AGN, Consulado, leg. 149, exp. 8, f. 1.
[76] AN, Barrientos, 13 de febrero de 1789.
[77] AGN, Consulado, leg. 90, exp. 1, f. 4, 27 de julio de 1813.
[78] AGN, Consulado, leg. 155, exp. 1, f. 1, 13 de febrero de 1813.

ta vendiendo mercancías de poco valor. Una de ellas, María Galindo Gutiérrez, relató cómo durante ocho años, a causa de la mala salud de su marido, había comprado mercancías a crédito de las tiendas, vendiéndolas después directamente a los trabajadores de la fábrica del monopolio del tabaco, quienes le pagaban por semana. (Nótese cómo las líneas de crédito eran necesarias en todos los niveles del comercio. Nadie, ni siquiera los más ricos de la ciudad, solían adquirir artículos y servicios en efectivo.) Los tenderos que abastecían a María, quienes también eran acosados por el crédito, se veían forzados a presionarla para que apresurara sus pagos. Como sus propios clientes no podían pagar más rápidamente, se dirigió al Consulado a solicitar "esperas", argumentando que podría pagarle a todos si se le daba tiempo.[79] En una sociedad tan dependiente del crédito, cuando uno de los principales comerciantes acortaba sus líneas de crédito, las consecuencias repercutían hasta el más bajo estrato social.

Los agentes de comercio

Falta aún otro grupo fuertemente involucrado en el comercio al menudeo, aunque sus miembros no poseían tiendas: los corredores de comercio. Estos hombres vivían de arreglar las ventas entre los mayoristas y los minoristas, tanto en la ciudad de México como en las provincias, y dirigiendo y efectuando muchos de los inventarios exigidos por los establecimientos comerciales. (No fue posible determinar qué porcentaje de cada transacción o qué salario recibían los corredores.) Aunque estos agentes llevaban una vida cómoda, ninguno ascendió a los rangos de los comerciantes prominentes, ni adquirió grandes tierras agrícolas. Estaban organizados en un gremio bajo los auspicios del Consulado y tenían un corredor mayor, delegados e inspectores propios. Si bien el Consulado autorizaba solamente 60 agremiados, normalmente se le permitía practicar hasta a diez más, en tanto obedecieran los reglamentos de la organización.

El comercio al menudeo de la capital era un campo vasto y diverso. Sostenía a miles de propietarios de negocios, aun más administradores y a miles de vendedores y principiantes comerciales. Las tiendas, tanto generales como especializadas, vendían una gran variedad de mercancías importadas y del país, destinadas a todos los sectores de la sociedad. Los propietarios de estos estableci-

[79] AGN, Consulado, leg. 87, exp. 6, 4 de mayo de 1812.

mientos abarcaban un amplio espectro social, que iba desde los más ricos mayoristas internacionales hasta aquellos para quienes su único estanquillo era la barrera que se interponía entre ellos y la pobreza. En todo tipo de comercio al menudeo los administradores podían pasar a ser propietarios, en tanto que algunos propietarios caían en bancarrota.

VI. LAS PAUTAS DE PROGRESO EN EL MUNDO COMERCIAL

La separación entre propiedad y administración

Como se ha mostrado en los tres capítulos anteriores, en la ciudad de México a fines del periodo colonial prevalecía una diferencia muy marcada entre la propiedad y la administración de establecimientos comerciales de todo nivel. Ya se tratara de un negocio modesto o de uno grande, su propietario, dentro de lo posible, se apartaba de las diarias operaciones y se las dejaba a un empleado asalariado o de preferencia a un socio administrador, quien obtenía entre una cuarta parte y la mitad de las pérdidas o las ganancias. La documentación demuestra claramente que tanto los dueños como los empleados trataban de hacer, a la primera oportunidad, un convenio de compañía. Un supervisor cuyos intereses financieros estuvieran en juego en un negocio probablemente pondría mayor interés en lograr su operación eficiente, lo que traería mayores ganancias para él y para el propietario. Los socios administradores frecuentemente ganaban varias veces el salario de un empleado en un negocio similar. Por lo general, sólo se utilizaban empleados asalariados cuando los propietarios carecían de una persona de competencia probada que pudiera ser elevada al puesto de socio administrador.

La definición de "cajero"

El término se aplicaba en general a todo el personal de ventas y administrativo de una firma comercial, independientemente de su rango. En consecuencia, aunque al socio administrador solía conocérselo como administrador, algunas veces se le llamaba cajero mayor. A su vez, "cajero mayor" indicaba casi siempre que se trataba de un administrador a sueldo de la empresa, pero también se lo podía llamar sólo cajero. Debajo de él estaban uno, dos o varios empleados, todos los cuales eran llamados cajeros, aunque podían tener diferentes responsabilidades y sueldos. Siendo así, la palabra "cajero" usada fuera de contexto podía significar cualquier miembro de un establecimiento comercial, aparte del propietario. Podía ser el socio administrador y sobrino del propietario o solamente un empleado de mostrador con limitadas posibilidades de progreso.

Complementando la estructura de los negocios, había otra basada en los lazos de parentesco. A menudo los comerciantes empleaban hermanos, sobrinos, primos y otros familiares como administradores y dependientes. Si bien una pequeña firma podía involucrar sólo a un familiar, las casas comerciales y los grandes almacenes frecuentemente utilizaban a varios al mismo o a diferente nivel. No todos ellos estaban destinados a ingresar a los rangos de la *élite* comercial, ni siquiera a convertirse en propietarios independientes de sus propias tiendas; sólo aquellos que demostraban su habilidad comercial podían acariciar tales expectativas. Así las cosas, había dos grupos de personal, separados, pero estrechamente ligados: los empleados y los familiares. Veámoslos uno por uno.

El papel y la posición del cajero

Dado el amplio significado de la palabra cajero en ese momento, no es de sorprender que hubiera muchos individuos así descritos en la capital. A pesar de su gran número, tenían pocas propiedades y aun menos prestigio en esta sociedad. Como dependían por completo de sus empleadores para su subsistencia, nunca se los tomaba en cuenta para ningún honor o posición de responsabilidad.

Aquellos que no estaban relacionados con un comerciante se encontraban en una situación muy precaria cuando comenzaban su carrera. Sin influencia ni conexiones, tenían que ir de un lado a otro solicitando empleo en cualquier lugar de la Colonia en que pudieran tener la oportunidad de demostrar su capacidad como supervisores. Juan José García y Leonardo Trejo, entre otros, decidieron anunciarse en los periódicos de la ciudad de México intentando conseguir empleo. García declaraba que deseaba un puesto como cajero, conserje o mayordomo de una hacienda, ya fuera en la capital o en las provincias; Trejo declaraba su capacidad para trabajar como cajero, domador de caballos o administrador de tierras agrícolas.[1] Los españoles inmigrantes y los criollos de las provincias se encontraban en el mismo predicamento.

Pero obtener un empleo en el campo del comercio no garantizaba de ninguna manera el éxito o siquiera una vida cómoda. Los empleados a sueldo del comercio, cualquiera que fuera su rango, no adquirían nunca propiedad alguna de valor. Como declaraban

[1] *DM*, 3 de agosto de 1806 y 15 de septiembre de 1806. Otros ejemplos son *DM*, 7 de octubre de 1805, 21 de diciembre de 1805, 9 de febrero de 1806 y 23 de mayo de 1806.

en sus testamentos, casi siempre los cajeros poseían sólo su ropa, quizás junto con unas cuantas joyitas y algunos muebles. Nunca eran dueños de sus casas, mucho menos de tierras agrícolas u otras propiedades. Su único ingreso era su salario; era habitual que nombraran a sus patrones como albaceas de su testamento y frecuentemente como sus herederos. Aunque algunas de estas personas vivían en las vecindades tan comunes en la ciudad, muchos residían en el mismo edificio que albergaba la tienda en la que trabajaban. Los socios administradores a menudo tenían autoridad de contratar y despedir a voluntad. Con frecuencia, los contratos de compañía estipulaban que una cierta cantidad del fondo general debería usarse cada semana para casa, comida y mantenimiento del socio administrador y de otros empleados que vivían en el edificio que albergaba la tienda, cuando no en la tienda misma. Los empleados no comerciales comprendían en general una cocinera, una sirvienta, un guardia que podía dormir en la tienda por las noches y uno o dos vigilantes.

Los cajeros empleados en el principal expendio de distribución de un gran comerciante, casi siempre situado en su casa, vivían normalmente allí con él. Esto se confirma al examinar los agrupamientos residenciales registrados en el censo de 1811. Los jefes de las casas comerciales internacionales solían tener entre cinco y diez empleados comerciales viviendo con ellos. Este censo revela, además, que varios (si no la mayoría) de estos cajeros eran parientes o paisanos del comerciante y que un buen número de ellos nunca progresó hacia la posesión independiente de un negocio. Algunos pasaban ya de los 30 y hasta de los 40 años, todavía eran solteros y seguían situados como dependientes y empleados del señor de la casa (y del negocio).

Los salarios de los empleados comerciales eran ordinariamente bajos, y no proporcionaban más que lo suficiente para la manutención personal en el mundo urbano español. En el cuadro 25 se proporcionan algunos ejemplos de los niveles salariales de administradores y cajeros en los diferentes tipos de establecimientos comerciales.

Generalmente, los primeros ganaban el doble que los segundos, y ninguno de ellos ganaba suficiente como para proporcionarse más que el diario sustento. El logro del éxito económico en el mundo comercial exigía que el individuo progresara hacia el nivel de propietario, o al menos al de socio administrador.[2]

[2] Francisco Tovar puso un anuncio solicitando un puesto en una tienda o vinatería donde le pagaran 300 pesos o la mitad de las utilidades. Véase *DM*, 3 de marzo de 1806.

CUADRO 25. *Salarios de algunos empleados del comercio en la ciudad de México del periodo colonial tardío*

Administradores (incluyendo a los cajeros mayores)		
Tipo de tienda	*Año*	*Salario*
Cajón (Parián)	1802	500 pesos anuales
Tienda	1786	400 pesos anuales
Vinatería	1794	400 pesos anuales
Vinatería	1781	300 pesos anuales
Semillería	1809	1 peso diario
Cajón (Parián)	1792	200 pesos anuales
Tienda mestiza	1803	200 pesos anuales
Cerería	1799	200 pesos anuales
Tienda	1789	150 pesos anuales
Tienda	1785	150 pesos anuales
Tienda	1778	100 pesos anuales
Tienda de algodones	1800	100 pesos anuales
Semillería	1809	12 pesos mensuales

FUENTE: AGN, Consulado, leg. 47, exp. 2, leg. 216, exp. 3, leg. 130, exp. 1, leg. 142, exp. 7, leg. 225, exp. 5, leg. 166, exp. 8, leg. 226, exp. 2; Civil, leg. 703, exp. 4; AN, Burillo, 15 de noviembre de 1792, 7 de febrero de 1794 y 12 de noviembre de 1799; Pozo, 2 de abril de 1800; Puertas, 30 de abril de 1786.

Algunos empleados eran incapaces de continuar en este nivel de vida por mucho tiempo sin tomar indebidamente parte del capital invertido o de las utilidades del propietario. Diseminados a lo largo de los registros del Consulado aparecen casos en que los propietarios de negocios demandaron a sus antiguos empleados para recuperar fondos que éstos habían tomado, no para invertir, sino para subsistir. José Montenegro dejó su empleo con el comerciante Manuel de Frago en 1799, después de nueve años de servicio como empleado asalariado y como socio administrador. El balance final le encontró en deuda con Frago, aunque ya le había vendido a su empleador algunos de sus muebles. Seis años más tarde, Montenegro, que ahora ganaba un salario pobre, seguía en deuda con Frago, a pesar de haberle dado un par de mulas para vender y una parte de su salario.[8] El suyo no fue un caso aislado. Muchos cajeros dejaron sus puestos con deudas y se los persiguió legalmente para que pagaran, aunque poseían pocas propiedades y ganaban escaso salario.

[8] AGN, Consulado, leg. 25, exp. 8, 4 de enero de 1805.

La senda del progreso

El cajero exitoso de las grandes compañías demostraba su aptitud a través de un aprendizaje muy largo antes de llegar a ser cajero mayor. A partir de allí el siguiente gran paso era convertirse en socio administrador de una empresa y entonces posiblemente adquirir ésa o alguna otra usando sus ahorros personales, además de fondos que le fueran prestados por su antiguo empleador, sus familiares y amigos, o por un agente u organización independiente. (Por supuesto que aun estos fondos sólo eran suficientes para el enganche; el resto se pagaban a plazos.) Aquí es necesario recordar la marcada diferencia entre los empleados comerciales de las tiendas que vendían mercancía importada y los de las pulperías y otros tipos de tiendas de abarrotes y misceláneas. Sólo los primeros podían aspirar a adquirir un cajón o a encabezar algún día una casa comercial. Lo más que los últimos podían lograr era poseer el mismo tipo de tiendas que antes habían administrado. Los cajeros de las sucursales provincianas de las casas comerciales no estaban excluidos de ninguna manera de la posibilidad de ser promovidos a la casa matriz en la ciudad de México. En realidad, algunas veces los empleados más prometedores eran enviados a las provincias por un tiempo para adiestrarlos en el manejo de un imperio comercial de gran alcance.

Los administradores y socios administradores avanzaban hacia la propiedad de tres maneras: *1*) por la adquisición de un nuevo negocio que era nominalmente independiente, pero que en realidad mantenía una estrecha afiliación con el comerciante que lo auspiciaba; *2*) comprando una de las tiendas del patrocinador y operándola como una sucursal de su red comercial, y *3*) haciéndose cargo de la casa comercial directamente, lo que a menudo implicaba el matrimonio con algún miembro de la familia del patrocinador. El jefe de una casa comercial podía usar las tres maneras con empleados diferentes. Pero para comprender esta norma de patrocinio es necesario entender primero cómo se rodeaban de familiares y amigos estos magnates y cómo los usaban y favorecían.

Los lazos de parentesco y el comercio

Era raro el mayorista de la ciudad de México que no disfrutaba de la compañía y del apoyo en los negocios de uno o más consanguíneos, tanto de su propia generación como de las demás. Francisco Alonso de Terán, por ejemplo, fungió como prior del Consulado de la ciudad de México y encabezó su partido montañés

a principios del siglo XIX. Siempre podía contar con el apoyo de otro miembro del partido, su hermano Antonio. El propio Francisco no fue el primer miembro de su familia que detentó este alto puesto. Antes lo había ocupado su tío y benefactor Gabriel Gutiérrez de Terán. Gabriel también tenía un hermano en la ciudad, Damián, quien trabajaba en una compañía comercial con él. De hecho, Francisco Alonso de Terán se casó con María Ignacia, una hija de Damián. A su vez, Francisco y Antonio tenían con ellos a su propio sobrino, Gregorio de Mier y Terán, a quien estaban adiestrando en los asuntos del comercio.[4] Éste no es un caso aislado. Algunos hermanos se establecieron en los negocios de manera independiente, aunque frecuentemente con el apoyo de algún pariente mayor; más a menudo, uno servía como socio administrador o dependiente comercial del otro. Se pueden encontrar ejemplos de ambos tipos en una sola familia. Los hermanos José, Manuel y Lucas Palacio y Romaño, nativos de Santander, tomaron todos caminos algo divergentes después de haberse involucrado fuertemente en el comercio. Los dos primeros prosperaron al grado de que cada uno de ellos se casó con alguna mujer de prominentes y adineradas familias criollas. José continuó dedicándose a su negocio como mayorista, mientras que Manuel optó por involucrarse más profundamente en la manufactura y distribución de pulque, en la que basaba su fortuna la familia de su mujer, y empleó a su hermano Lucas como asociado comercial.[5]

El comercio internacional en la Nueva España a fines de la Colonia, descansaba inicialmente en manos de los inmigrantes peninsulares. Esta situación perduró porque los mayoristas solían traer a sus sobrinos de España para entrenarlos en el comercio. Esta costumbre relatada primero por Lucas Alamán, ha sido descrita con más amplitud por D. A. Brading.[6] Normalmente, sin embargo, un sobrino no venía solo ni era preselecionado como heredero exclusivo del negocio mercantil de su tío. Al contrario, los familiares venían en grupos, hermanos y sobrinos, con el resultado de que cada jefe de una casa comercial tenía un séquito de sobrinos a quienes podía acudir en busca de ayuda y a quienes se esperaba que adiestrara. Pero esto también significaba que habría competencia entre ellos para determinar quién se haría cargo de la compañía. Eran elegibles aquellos que demostraban una considerable capacidad comercial; los que no, permanecían como dependientes

[4] AN, Zamorano y Barrera, 3 de noviembre de 1794 y 3 de agosto de 1797.
[5] AN, Burillo, 6 de agosto de 1792, 17 de octubre de 1796, 18 de octubre de 1797, 9 de diciembre de 1799, 8 de febrero de 1808 y 25 de mayo de 1810.
[6] Lucas Alamán, *Historia de Méjico*, I, México, J. R. Lara, 1849, pp. 8-9; Brading, *Miners and Merchants*, pp. 109-112.

y empleados comerciales. La situación tenía que ser manejada a fin de evitar que la rivalidad entre los cajeros apartara a algunos de sus miembros y fragmentara el negocio familiar. La meta, después de todo, era hacer que los miembros de la familia trabajaran juntos, armónicamente, en una empresa, desempeñando cada uno papeles diferentes aunque complementarios, bajo la rectoría del jefe de familia. Era vital que todo pariente (por sangre o por matrimonio) que tuviera habilidad comercial, participara como colega, en lugar de establecerse como competidor. La conclusión era que se usaban varios métodos para establecer a estos jóvenes en los negocios, ya fuera conjuntamente o, lo que era más común, separados, si bien todavía afiliados o dependientes de la casa comercial principal.

Lo intrincado de las interconexiones entre los lazos de sangre y los negocios es ejemplificado por Fernando de la Bárcena y su familia. Fernando era un rico comerciante que mantenía varias tiendas en la capital. Sus dos hermanos, Patricio y Juan, trabajaban con él. Por la década de 1780 se le unieron cuatro sobrinos procedentes de Burgos: los hermanos Gaspar y Juan Antonio López Herrero, su primo Antonio López Herrero, y Fernando Bárcena e Izquierdo, cuya relación con los otros tres no está clara. En la década de 1790 Fernando y su sobrino Gaspar mantenían una sociedad en un par de las tiendas del tío. Antes, los primos Juan Antonio y Antonio López Herrero habían trabajado juntos como socios en otra tienda que aparentemente pertenecía a aquél.

En 1804 Antonio Mariano del Toro, al parecer sin relación con la familia, fue persuadido por Fernando para ingresar a una sociedad con el fin de administrar una tienda propiedad de Juan Antonio López Herrero. Como propietario, Juan Antonio tenía derecho a la mitad de las ganancias; como administrador, Del Toro ganaba una cuarta parte; la otra cuarta parte iba a dar al tercer socio, Patricio de la Bárcena, tío de Juan Antonio y hermano de Fernando. La tienda empleaba a dos cajeros cuyos nombres no se mencionan; uno era sobrino de Juan Antonio y el otro de Antonio Mariano. La tienda empleaba también a un portero, una cocinera y su asistente. Todas estas personas, con excepción del propietario, Juan Antonio, deberían mantenerse con 12 reales diarios del fondo general de la firma, lo que resultó imposible. La provisión inadecuada de fondos para manutención, fue sólo la primera de las quejas que Del Toro, el aparente extraño, presentó contra los arreglos antes mencionados. En una declaración jurada aseguró que Patricio no trabajaba en absoluto, ni el cajero, quien era sobrino del propietario. Del Toro reclamaba que él mismo tenía que vagar por las calles comprando mercancías para vender en la tienda y que debía

dejar el establecimiento en manos del otro cajero, su propio sobrino. Esta situación prevaleció hasta 1807, cuando el patriarca Fernando de la Bárcena, habiendo rentado una hacienda, invitó a su hermano Patricio a unírsele en su operación, dejándole a Del Toro la administración única de la tienda, ahora por un tercio de las ganancias. Por esta razón la firma hizo un inventario y descubrió, para deleite de todos, que en el segundo y tercer años había obtenido ganancias por 3 700 pesos. Debido a las utilidades sorprendentemente buenas, Patricio decidió permanecer en la compañía y renunciar a la sociedad con su hermano en la hacienda. Desafortunadamente, no se registró la reacción de Del Toro. Una interesante acotación al margen es que, Fernando de la Bárcena, quien nunca se casó, no nombró a ninguno de estos individuos como albacea o heredero. Al contrario, designó a un mayorista bien establecido de la capital, quien era al parecer otro de sus parientes lejanos.[7]

Como se relató en el capítulo v, Pedro Alonso de Alles, Marqués de Santa Cruz de Inguanzo, empleó a un sobrino como socio administrador de una gran tienda en el Parián, y a otro, que a la larga se casó con su viuda y heredó su título, en calidad de agente comercial, pero había cuando menos otros tres sobrinos por allí. Todos ellos trabajaban individualmente o en parejas en diferentes ramas de sus negocios, de preferencia en el comercio, si bien al menos un pariente estaba empleado como administrador de las haciendas de la familia. A pesar de su especialización, continuaban cooperando económicamente para bien de la gran familia. Como se vio en el capítulo iv, el primer marqués y cinco de sus sobrinos-empleados aportaron una fianza de dos mil pesos para el nuevo subdelegado de Teposcolula. El dinero era rápidamente transferido de una rama de la familia a otra; cuando un sobrino requirió 20 mil pesos para su comercio, los obtuvo en préstamo, a la tarifa corriente de interés por cinco años, de la viuda de uno de sus primos, y pudo presentar como fiadores de ese préstamo al primer marqués y a otro de sus familiares.[8] Y aunque administraban tiendas por separado, varios de los sobrinos se unieron para comprar un cargamento de mercancías de China a un mayorista local, comprometiéndose conjuntamente a pagar en una fecha específica.[9]

Naturalmente, la presencia de tantos familiares con aspiraciones comerciales exigía que el jefe de la familia encontrara posiciones adecuadas para todos los que probaban ser competentes. En gene-

[7] AN, Pozo, 8 de marzo de 1793 y 2 de abril de 1800; Barrientos, 2 de noviembre de 1790 y 18 de junio de 1798; AGN, Consulado, leg. 145, exp. 5, 21 de agosto de 1807.

[8] AN, Pozo, 12 de mayo de 1802.

[9] AN, Pozo, 19 de abril de 1797.

ral, tal vez a causa de la amplitud y la diversidad de intereses de los principales comerciantes, éste no parece haber sido un problema muy grande. Francisco Martínez Cabezón, quien estaba fuertemente implicado en el comercio con Europa, Manila e Hispanoamérica, ayudó a tres de sus sobrinos a establecerse en el comercio. El primero, Blas Martínez Cabezón, era al parecer el menos competente de los tres. Trabajó en la casa comercial de su tío por algunos años hasta 1777, cuando se le dieron cuatro mil pesos, además de 5 777 adicionales, para que pudiera manejar su propio negocio. Por muchos años manejó una típica cuenta por correspondencia con la casa comercial de su tío; compró mercancías a crédito y pagó periódicamente sus deudas. Cuando murió, en 1804, no había ampliado su negocio de manera significativa y continuaba manteniendo su relación con la casa comercial familiar; en realidad, estaba en deuda por una cantidad relativamente pequeña.[10]

El segundo sobrino, Manuel García Herreros, había sido socio de la casa de comercio de su tío hasta que la compañía fue disuelta por la muerte del miembro principal. García Herreros fue albacea y heredero no sólo de su tío, sino también de su tía.[11] Pero esto no significa que asumiera el control sobre todo el diversificado imperio comercial. De ninguna manera, porque había todavía otro sobrino, que también había demostrado su destreza comercial y a quien se le había dado gran parte de los negocios. Diego de Agreda, futuro prior del Consulado y conde de ese nombre, no necesitó heredar a Martínez Cabezón o a su esposa, pues ya había implementado otro procedimiento para obtener el control sobre la casa de comercio: se había casado con su prima, María Ignacia Martínez Cabezón y Sau, la única hija de su tío.[12] Al hacerlo, recibió una dote de 60 mil pesos y, algo de igual manera importante, obtuvo la afiliación oficial con la compañía de su suegro, con acceso a todos sus asociados de negocios y sus contactos. De este modo, podemos ver que los grandes comerciantes no tenían miedo de dividir sus negocios, siempre que esa división no debilitara sustancialmente a ninguna de las ramas o las enfrentara en una competencia destructiva. En realidad, esa división proporcionaba una mayor oportunidad para los jóvenes familiares ambiciosos y capacitaba mejor a la familia para extenderse económica y socialmente.

Un mayorista podía ayudar a establecerse a una multitud de sobrinos aspirantes sin nunca tener que transferirles parte de sus

[10] AGN, Consulado, leg. 161, exp. 8, f. 1, 2 de diciembre de 1805.
[11] AN, Pozo, 13 de abril de 1801.
[12] AN, Pozo, 9 de junio de 1798.

propios intereses. Al final de la década de 1790 Antonio de Bassoco vigilaba sus propios asuntos de negocios y algunos de los de sus primos, la poderosa familia Castañiza; además, tenía bajo su protección a cinco sobrinos, los hermanos Arangoiti, quienes habían venido del país vasco. Nunca los convirtió en socios administradores ni les dio parte alguna de su riqueza (ninguno de ellos es mencionado siquiera en su testamento de 1798), sin embargo fue él quien los condujo a establecerse en los negocios. A principios de la década de 1790 Bernardino de Arangoiti tenía una compañía con un comerciante local de Durango. En 1800 él y su hermano Pedro estaban en Veracruz, actuando aparentemente como intermediarios comerciales entre los capitanes de los buques y los comerciantes de la ciudad de México. En ese preciso año, Bernardino hizo un convenio de compañía —previamente relatado— con su tío, el cual lo llevaría a un extenso viaje por Venezuela y España y finalmente de regreso a México, a cambio de la mitad de las ganancias. Hay poca información adicional sobre Pedro, pero la que existe indica que nunca progresó en los negocios y permaneció como dependiente comercial de sus hermanos más exitosos. Nuevamente en 1800, otro hermano, Juan Miguel, quien ya se había establecido como comerciante en la capital, fungió como apoderado general de Bernardino. Al año siguiente, obtuvo de su tío un préstamo por 20 mil pesos al 5% de interés, para extender su comercio. En 1809 era miembro del Consulado.

Tal vez el más exitoso de los hermanos Arangoiti fue Francisco. En 1805 compró un cajón en la ciudad y para abastecerlo pidió prestados a su tío 40 mil pesos a pagar en cinco años al 5% de interés. Cuatro años más tarde también fue registrado como miembro del Consulado. Hacia 1814 poseía una panadería, y ese año nuevamente solicitó un préstamo a su tío para agrandar su negocio, esta vez diez mil pesos a cinco años. Al año siguiente sirvió como apoderado general del jefe de la otra rama principal de la familia, el marqués de Castañiza, entonces obispo electo de Durango. El hermano restante, Bernabé, aparece en 1807 trabajando como viajante comercial en Durango, habiendo sido abastecido de mercancía por su hermano Francisco.[18]

Los cinco hermanos trabajaron para establecerse en el comercio con el apoyo de su influyente tío; también manifestaron una considerable cohesión interna, tratando comercialmente unos con otros

[18] AN, Pozo, 22 de marzo de 1791, 14 de junio de 1800, 19 de octubre de 1801, 3 de abril de 1803, 27 de mayo de 1805, 2 de enero de 1807, 3 de febrero de 1814 y 16 de octubre de 1815. Otro ejemplo de un comerciante que ayuda a parientes aspirantes que no se encuentran en su línea hereditaria se encuentra en AN, Pozo, 6 de septiembre de 1797.

y ayudándose cuando lo necesitaban. Aún más, cultivaron en toda su amplitud lazos familiares, interactuando también con la rama de los Castañiza. Dos de los cinco nunca llegaron muy lejos aun con esta formidable asistencia; siguieron dependiendo de sus parientes más capaces. Al parecer, ninguno de los tres afortunados hermanos llegó a ser heredero de su tío. Al contrario, antes de su muerte en 1814, Bassoco mandó llamar a otro sobrino de su tierra natal y le dejó sus riquezas y su título. Al año siguiente este joven, José María de Bassoco, fue admitido en el Consulado de la ciudad de México y se mantuvo como miembro de la *élite* de la capital hasta bien entrado el periodo independiente.

La ruta desde las provincias

No todos los peninsulares que se convertían en miembros del Consulado heredaban las casas comerciales de sus tíos o de otros parientes. En el capítulo v vimos cómo algunos jóvenes inmigrantes, a pesar de no tener relación con alguna de las principales familias comerciantes, pudieron probar sus habilidad como empleados comerciales, elevarse a la posición de socios administradores y, por último, utilizar fondos ahorrados y prestados para dar el salto hacia el comercio mayorista. Algunos otros inmigrantes demostraban primero su habilidad comercial en las provincias, ya por sí mismos, ya como empleados de las sucursales de las casas comerciales de la ciudad de México. Casi invariablemente estos jóvenes se casaban con miembros de familias provincianas prominentes, las que estaban ansiosas de unir fortuna con quienes habían demostrado su habilidad en su localidad y parecían tener la oportunidad de ascender al nivel social y económico más alto del comercio de la ciudad de México. Estas asociaciones eran mutuamente benéficas. El recién llegado disponía ahora de los considerables recursos de la familia para utilizarlos en su negocio, y la familia podía confiar en su éxito para dejar la provincia e ingresar al mundo de la *élite* capitalina.

La carrera de Bruno Pastor Morales ilustra bien este patrón. Nacido en Cataluña emigró a la Nueva España, donde comenzó su carrera como cajero en una tienda de Valladolid, casándose con una mujer de una familia terrateniente de esa provincia. Se hizo cargo de los negocios de su nueva familia, con tal éxito que pudo trasladarse a la capital, donde nuevamente prosperó en el comercio, aunque sin abandonar sus fuertes intereses en el negocio de los alimentos. Se convirtió en capitán del regimiento militar de los comerciantes de la ciudad de México, y entonces, a la muerte de

su esposa, decidió ingresar a la Iglesia. De ninguna manera sus nuevos deberes hicieron que disminuyera sus actividades mercantiles.

Continuó manejando sus propiedades agrícolas y comerciando con sus productos. Administraba su tienda de la capital a nombre de sus tres hijos a quienes había hecho sus dueños, y hasta continuó como capitán de la milicia. De hecho, en lugar de abandonar su posición, obtuvo el puesto adicional de capellán titular de los granaderos.[14]

Otra gente ingresaba al campo del comercio internacional desde otras profesiones. Jorge Hourat, quien adoptó legalmente el nombre de Diego José García, ni siquiera era español de nacimiento. Nativo de la Navarra francesa, a la edad de 11 años se fue por su cuenta a Andalucía, donde vivió en Cádiz durante una década, buena parte de ese tiempo como dependiente en la casa del Conde de Reparaz.

Cuando su amo se trasladó a México, Jorge vino con él como su agente comercial. Decidió quedarse y se alistó como soldado en una compañía militar de la capital. Se casó entonces con una mujer de la ciudad y rápidamente se estableció en el comercio y la agricultura, adquiriendo un terreno agrícola cerca de la capital por 20 mil pesos. Prosperó al grado de que a finales de 1790, después de 21 años de residir en la Colonia, solicitó su ingreso al Consulado de la ciudad de México. Aunque poseía un almacén con licencia y se había naturalizado el año anterior, ningún otro no español había sido admitido antes en el gremio de los comerciantes, y se produjo un prolongado debate legal. Para gran satisfacción de Jorge, ganó cuando ambos partidos del Consulado acordaron reconocer su idoneidad.[15]

Antonio del Frago, nativo de las provincias vascas, comenzó su carrera en la Nueva España como comerciante; más bien fungió como director del monopolio real del tabaco, puesto gubernamental muy prestigioso y potencialmente redituable. No hay suficiente información para aseverar que utilizó su posición lucrativa a fin de promover sus intereses comerciales, pero en 1785, retirado como director del monopolio, permaneció activo como comerciante mayorista en la capital.[16]

[14] AN, Burillo, 26 de agosto de 1784, 14 de enero de 1792, 16 de enero de 1793 y 30 de diciembre de 1793. Otros comerciantes que comenzaron sus carreras en provincias empezaron generalmente en centros mineros.

[15] AGN, Consulado, leg. 44, exp. 8 y 9; AN, Burillo, 27 de enero de 1789.

[16] AN, Torija, 6 de enero de 1784; Burillo, 12 de octubre de 1785.

Los límites de la herencia peninsular

Al destacar la preponderancia de los sobrinos inmigrantes que se hacían cargo de las casas comerciales de sus tíos, en la ciudad de México, surgen varios riesgos. Primero, a menudo se asume que el control sobre la compañía entrañaba la supervisión de toda la hacienda del antiguo comerciante, cuando en realidad las inversiones diversificadas del difundo podían muy bien estar en manos de otros miembros de la familia. Segundo, puede llevar a minimizar la presencia significativa y poderosa de los comerciantes mayoristas nativos, muchos de los cuales eran, a su vez, hijos de comerciantes. Tercero, no debe creerse que existía una especie de competencia y resentimiento entre los miembros criollos y los peninsulares de la mayor parte de las familias, cuando en realidad las dos partes estaban bien integradas en un todo armónico. Cuarto, la casa comercial no siempre pasaba intacta a un solo heredero; como antes se dijo, ocasionalmente la propia firma estaba dividida entre varios familiares, en tanto que otros recibían el control sobre subsecciones o estaban establecidos en sus propios negocios, nominalmente independientes, y en general mantenían una relación de trabajo con la casa comercial de la familia, aun cuando fueran miembros del Consulado.

Como se vio antes, en 1803 Sebastián de Heras Soto formó una complicada compañía en el Parián. En ella estaban dos sobrinos suyos que, aunque eran hermanos, ocupaban posiciones desiguales. Manuel de Heras era uno de dos socios administradores y tenía derecho a una cuarta parte de las ganancias; su hermano José estaba empleado como cajero con un salario anual de 400 pesos y el 2% de las utilidades. Más o menos por esa época el propio hijo de Sebastián, Manuel de Heras Soto, estaba destacado en Santander, la ciudad natal de su padre, aprendiendo los asuntos del comercio internacional entre sus parientes. En 1813 ya había regresado a México y en ese año ingresó al Consulado de la capital. Ciertamente no le faltaban amigos en la organización el año de su ingreso ni durante el resto de la posesión de su cargo hasta la disolución del Consulado en 1826. Su padre, ya para entonces conde de Heras Soto, era uno de los líderes del gremio de los comerciantes, y antiguo cónsul. Su primo, Manuel de Heras, también ingresó en 1809. El patriarca Sebastián murió al año siguiente; en 1815, por razones que se desconocen, su sobrino Manuel también desapareció de las filas del gremio. Pero esto no significa que Manuel, el hijo de Sebastián, ahora segundo conde de Heras Soto, no tuviera familiares en la organización, ya que en ese mismo año

dos primos más, Francisco Javier y Miguel de Heras, fueron admitidos en la entidad. A éstos se les unieron después otros dos familiares: Javier de Heras en 1823 e Ignacio de Heras Soto en 1826. De esta manera, operaba dentro del Consulado un extenso grupo familiar, bajo la supervisión general de un hijo criollo que fue cuidadosamente entrenado por su padre y que seguía sus pasos.

Los criollos y el comercio mayorista

Los criollos hijos de comerciantes podían escoger entre una variedad de profesiones; una que no despreciaban era la de sus padres. Con frecuencia se los entrenaba en las prácticas comerciales bajo el ojo vigilante de sus padres o de otros familiares, tanto en México como en el extranjero, y asumían el control de las empresas mercantiles de la familia a la muerte de sus padres, e incluso les sucedían en sus puestos del Consulado. Manuel de Heras Soto no constituyó una excepción al seguir los pasos de su padre y convertirse en cabeza de una diversificada casa comercial. De los tres hijos de José Melchor de Ibarrola, uno de los principales mayoristas, peninsular de nacimiento, dos hicieron carrera en el comercio. Francisco Javier de Ibarrola fue claramente el más afortunado y en 1809 era miembro del Consulado, aunque su hermano José Ignacio también logró mucho por derecho propio. En 1805 declaró que había mantenido una cuenta por correspondencia con un comerciante de Querétaro, enviándole mercancías y pagando sus letras de cambio. Por aquel entonces, su asociado provincial le debía 2 340 pesos.[17] Luis Gonzaga, el hermano que no se dedicó al comercio, se convirtió en abogado y fungió muchos años como escribano mayor del Consulado, fue electo dos veces rector del Colegio de Abogados y nombrado secretario honorario del virrey. En 1786 Miguel Francisco Sánchez Hidalgo, otro comerciante peninsular de nacimiento, sirvió como cónsul. Ese mismo año hizo un testamento en el que mencionaba a sus cuatro hijos. La mayor, una hija llamada Ignacia, entonces todavía soltera, se casaría más tarde con José Palacio y Romaña, uno de los tres hermanos inmigrantes que vimos antes. Palacio y Romaña permanecería activo en el comercio de la familia, con frecuencia trabajando como administrador asociado, ingresando finalmente al Consulado. El segundo hijo fue Ignacio María. En 1787 tenía su doctorado; en 1792 ejercía la abogacía; en 1793, a pesar de ser el único miembro de la familia que no era comerciante formal, ni yerno de alguno, en

[17] AGN, Consulado, leg. 161, exp. 9, f. 1, 8 de julio de 1805.

su calidad de patriarca, supervisaba los asuntos financieros de su familia y entró con sus hermanos en un convenio de compañía con un socio que debería administrar una de las tiendas de la familia en Zacatecas. Todas las mercancías serían adquiridas en un expendio central de la familia en la ciudad de México, entonces bajo la dirección de Ignacio María, con un sobreprecio del 1.5%. Ignacio María todavía operaba otra compañía comercial con dos de sus cuñados en 1795, cuando se convirtió en clérigo y se apartó de ella para hacerse cura de una de las parroquias de la capital. La otra hija, María Guadalupe, se casó con el comerciante peninsular José Vicente de Olloqui, quien en 1807 ascendió al priorato del Consulado de la ciudad de México. Pero no era todavía jefe único de la fortuna financiera de la familia, ni siquiera ahora que Ignacio María se había alejado del comercio. Por su parte, el más joven de los cuatro hijos, José Miguel, se dedicó al comercio mayorista a los veintitantos años y en 1809 era miembro del Consulado.[18] Una vez más percibimos el alcance y la diversidad que podía tener la fortuna de una familia en esa época. En uno u otro momento los cuatro miembros masculinos de una generación estaban dedicados a los asuntos económicos de la familia, sin intenciones aparentes de llevar a cabo una división; esencialmente, tres de ellos funcionaron con bastante independencia y a una escala lo bastante grande como para merecer la pertenencia simultánea al gremio de los comerciantes mayoristas.

Tampoco todos los miembros criollos del Consulado eran hijos de comerciantes. Tanto Francisco Maniau y Torquemada como José Sánchez de Espinosa eran hijos de funcionarios gubernamentales, y habían logrado el éxito comercial por su propio esfuerzo. Aquél era uno de los cuatro hijos de un contador del monopolio real del tabaco, todos los cuales nacieron y crecieron en Jalapa; Francisco fue el único que se convirtió en mayorista; sin embargo, su hermano Ildefonso José era uno de sus asociados de mayor confianza.[19] Los otros obtuvieron renombre por sí mismos al servicio de la Corona y de la Iglesia.

José Sánchez de Espinosa era un capitalino cuyo padre fue factor (funcionario del tesoro) de la Corona en el puerto de Acapulco, pero su familia por el lado materno disfrutaba de una larga y prestigiosa historia en la Colonia. Su tío abuelo fue archidiácono de la catedral metropolitana y fundó una gran obra pía en tierras de San Luis Potosí. El tío de José, clérigo y abogado, fue su

[18] AN, Pozo, 10 de abril de 1786, 4 de julio de 1787, 3 de agosto de 1792, 27 de agosto de 1793, 9 de abril de 1795 y 17 de octubre de 1796; Burillo, 29 de agosto de 1794.

[19] AN, Barrientos, 10 de septiembre de 1798.

primer administrador.[20] José continuó con sus intereses mercantiles paralelamente a los agrarios. Se había ganado ya el título de "almacenero" antes de cumplir los 30 años, y a lo largo de su vida añadió tierras adicionales a las propiedades de la familia, aunque no las juntó con las de la obra pía.[21] Se casó con la hija del primer Conde de Nuestra Señora de Guadalupe del Peñasco, y su hijo mayor llegó a ser el tercer conde.[22] Después de la muerte de su esposa, José ingresó al sacerdocio, aunque su posición eclesiástica no restringió su actividad comercial.

Los peninsulares y el comercio internacional

En general, los criollos tuvieron una representación importante en las filas de los comerciantes ultramarinos, y su dominio numérico de los niveles menores del comercio en la ciudad de México es incuestionable. Muchos criollos que no eran comerciantes formales desempeñaban actividades comerciales en ocasiones. Pero debemos dar cuenta del importante papel de los peninsulares en el comercio de la Colonia con ultramar. Ciertamente no puede haber sido a causa de un espíritu de empresa natural de la metrópoli y ajeno a la Colonia, ya que si alguna economía estaba estancada, era la de España, y si alguna economía estaba floreciendo, era la de México. Más aún, no todos los inmigrantes llegaron a ser negociantes exitosos. Como antes se expuso, a menudo venían de España sobrinos y primos para trabajar bajo la tutela de un comerciante, y de ellos, solamente unos cuantos ascendían al rango de comerciantes internacionales. La mayoría nunca rebasaba la posición de empleado y, en el mejor de los casos, se convertía en socio administrador o en propietario de un modesto establecimiento. Algunos, en realidad, fueron un completo desastre financiero. Tal vez el ejemplo más notable fue Francisco Antonio Adalid, sobrino peninsular de José Adalid, el poderoso almacenero de la ciudad de México. (Hijo de Diego Adalid, quien fue pariente y cajero del original Conde de San Bartolomé de Jala y que prosperó bajo su égida en el comercio del pulque, el propio José se casó con la hija mayor del quinto Marqués de San Miguel de Aguayo.) En 1784 Francisco Antonio obtuvo un préstamo de casi seis mil pesos para sus negocios por parte de cuatro capellanías; también recibió cerca de 4 500 pesos como dote en 1790. Sin em-

[20] AN, Torija, 27 de septiembre de 1781.
[21] AN, Torija, 2 de junio de 1781, 4 de junio de 1782 y 23 de junio de 1788.
[22] Ladd, *The Mexican Nobility*, p. 206.

bargo, fue un completo fracaso en el comercio y en 1792 se declaró en bancarrota. Cuatro años más tarde su tío accedió a asumir todas las deudas de su sobrino, incluyendo la restitución de la dote.[23] En este punto, Francisco Antonio desaparece de la documentación. El propio José murió en 1799, acosado por sus acreedores.[24] Su familia se las arregló para restablecer su solvencia, abandonando el comercio y concentrándose en la agricultura. Ningún Adalid fue miembro del Consulado en 1809 ni en años subsiguientes.

Lo que debe recordarse es que hasta en el más abierto y floreciente mundo del comercio internacional, característico del periodo colonial postrero, la clave de la supervivencia de una empresa internacional consistía en establecer contactos confiables en ultramar. Las casas mercantiles españolas desempeñaban todavía un papel importante en el comercio colonial, aunque evidentemente no en una posición dominante. Hasta los mayoristas de la ciudad de México, que en esa época se lanzaban a sus propias aventuras comerciales en ultramar, solían utilizar contactos en otras ciudades portuarias o cuando menos enviaban a un agente para tal propósito, muchas veces un socio en la empresa. Las casas de comercio de la capital destacaban agentes en Manila, Guayaquil, Acapulco, Veracruz, Santander, Bilbao y otros puertos en los que comerciaban.

Teniendo en cuenta esto, los mejores aprendices comerciales eran aquellos que dependían más del jefe de la casa comercial para vivir y progresar (lo mejor para asegurar su lealtad), que ya tenían contactos con familiares y otros socios en España (lo mejor para fomentar los contactos personales en los que descansaba el sistema comercial), y que no tenían aversión a ser destacados a lo largo de la Colonia o a tierras lejanas (lo mejor para aprender las particularidades del comercio internacional y para promover los contactos personales). En todo sentido los familiares inmigrantes eran superiores a los nacidos en México, no a causa de un mayor espíritu empresarial o económico, sino porque disponían de menos alternativas económicas y, por lo tanto, estaban más dispuestos a aceptar los rigores, viajes y exigencias inherentes al aprendizaje comercial. A un joven de la *élite* criolla se le abrían otras opciones de carreras fructíferas, que no exigían tales sacrificios con tan poca garantía de éxito. De manera similar, los criollos, al contrario de sus familiares extranjeros, no tenían el mismo acceso inicial ni la familiaridad con esa red vital de parientes y asociados comer-

[23] AGN, Consulado, leg. 216, exp. 1; AN, Burillo, 13 de abril de 1796.

[24] AN, Burillo, 18 de octubre de 1804. Le debía más de 51 mil pesos a su propio hijo.

ciales. Y finalmente, como se analiza en el próximo capítulo, estos comerciantes inmigrantes no eran buenos partidos para las ricas familias de la *élite* criolla en tanto no demostraran su habilidad en los negocios y adquirieran posición y grandes honores en esta sociedad.

Los comerciantes mayoristas no ocupaban la cúspide de la sociedad capitalina. Esa posición era detentada por las grandes familias criollas con intereses económicos diversificados. Los comerciantes internacionales que se casaban con miembros de estas familias no llegaban a ser jefes de ellas, sino que eran integrados junto con sus propiedades.

El papel de la compañía en el comercio

Debido a las diferentes funciones que podía tener y a su adaptabilidad a las circunstancias cambiantes, la compañía era la forma básica de organización comercial en el México colonial tardío. Canalizaba nuevos capitales hacia los negocios, ligaba a la administración con la propiedad dándole a aquélla una mayor participación en los resultados, permitía a los negociantes ampliarse dentro de ciertas áreas y diversificarse en otras, facilitaba la extensión de los tentáculos comerciales de la ciudad hacia las economías provincianas y proporcionaba entrenamiento y promoción, en un medio controlado, a los parientes y subordinados.

Los convenios de compañía aparecían en todos los niveles del comercio. Un solo mayorista podía mantener simultáneamente contratos con un asociado de ultramar, con el administrador en jefe de su almacén, con los administradores de sus sucursales en centros provincianos, y con sus agentes que manejaban tiendas de abarrotes. Todas estas compañías estaban dentro de la esfera del comercio. Ya que los comerciantes solían diversificarse hacia otros campos de la economía, el mismo mayorista podía tener aún otros convenios de compañía con el administrador de su complejo hacendario, con el dueño de alguna panadería o rastro en los cuales hubiese invertido capital sobrante, y con artesanos con quienes hubiese hecho lo mismo.

La compañía, entonces, le permitía al empresario insatisfecho con el acostumbrado 5% que redituaban los préstamos, invertir fondos en empresas específicas a cambio de una parte estipulada de las utilidades, y fijar ciertos términos para garantizar su inversión. Era el dispositivo por el cual los no comerciantes podían participar de las utilidades disponibles en el mundo comercial.

Permitía ampliarse a los pequeños negociantes, dándoles acceso a reservas de capital que de otra manera estaban fuera de su alcance. Era, en resumen, tal vez el vehículo principal para la expansión de los negocios y las inversiones en la sociedad.

Al celebrar varios convenios por separado, los ricos negociantes podían ganar dinero y multiplicarlo a través de la diversificación. La compañía les daba los medios para involucrarse en una variedad de empresas, utilizando para ello administradores competentes y propietarios descapitalizados en diferentes áreas, aunque manteniendo siempre la distinción entre propiedad y administración. De carecer de la compañía como dispositivo organizativo, a los individuos y a las familias poderosas les hubiera resultado muy difícil extenderse más allá de cierto límite, simplemente porque hubieran sido incapaces de controlar de un modo apropiado sus inversiones.

Las provisiones contenidas en los contratos, que limitaban las actividades de los socios administradores, les daban una parte de las ganancias (y con frecuencia de las pérdidas) y fijaban inventarios e inspecciones periódicas, aumentaban la sensación de seguridad de los inversionistas y su capacidad de tomar grandes decisiones. Después de todo, los capitalistas utilizaban a la compañía precisamente para eximirse de la responsabilidad del manejo diario de sus negocios. Fue la existencia de estos socios administradores lo que los liberó y les permitió concentrarse en las transacciones al mayoreo y en las cuestiones más generales de la administración de los negocios.

Los mismos administradores tenían mucho que ganar si la compañía tenía éxito. Su parte de los beneficios podía darles mucho más que un simple salario, y el éxito les permitía negociar un porcentaje todavía mayor en el futuro, llegar a convenios más lucrativos con otros inversionistas, y hasta progresar hacia la propiedad misma. Unos cuantos antiguos administradores, en realidad, llegaron a formar parte del gremio de los comerciantes. Más comúnmente, sin embargo, lograban adquirir una o dos tiendas importantes en la capital o en poblaciones circundantes. Hecho esto, firmaban casi siempre convenios de compañía con sus propios administradores.

La frecuencia de los convenios de compañía habla de la actividad empresarial que permeaba todos los niveles de la economía. Los pequeños tenderos, por lo limitado de su riqueza, no podían invertir en ciertos campos de la economía, sobre todo en agricultura y minería. Sin embargo, muchos de ellos no estaban satisfechos con los ingresos que les proporcionaba una sola tienda y

usaban las ganancias para comprar más tiendas u otros negocios, o para apoyar los ya existentes a cambio de una parte de las utilidades futuras. De cualquier manera, el inversionista, a pesar de operar en una escala muy modesta, seguía manteniendo la separación entre propiedad y administración.

VII. LA SOLIDEZ DE LA POSICIÓN: MATRIMONIO, INVERSIONES Y HONORES ENTRE LOS COMERCIANTES

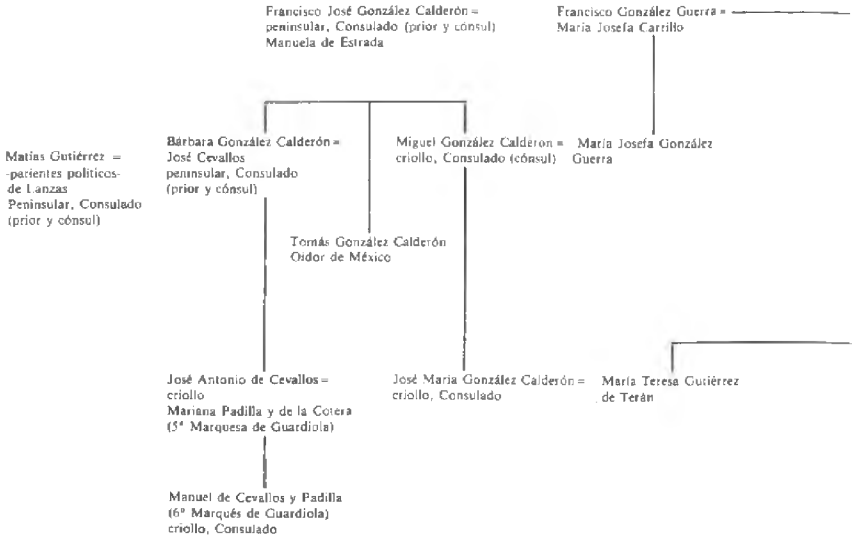
Las familias de la "élite" y la pertenencia al Consulado

El número de hijos criollos y sobrinos inmigrantes de comerciantes que ingresaban al comercio internacional, junto con la frecuencia con que se casaban entre sí los miembros de las diferentes familias comerciantes, creó poderosas y extensas familias dentro del Consulado. En un año cualquiera varios miembros del gremio de comerciantes podían ser familiares consanguíneos o políticos agrupados en un formidable bloque de poder. En 1809 José María González Calderón, un miembro criollo del Consulado, era descendiente directo de dos de las más poderosas familias comerciantes de la Colonia y estaba ligado a otra en matrimonio. Por el lado paterno, su abuelo era Francisco José González Calderón, peninsular que había surgido como de los más grandes comerciantes mayoristas a mediados del siglo XVIII. Uno de los cuatro hijos de Francisco José era Miguel, el padre de José María, y una potencia dentro del gremio: fungió como cónsul de 1792 a 1793. Bárbara, hermana de Miguel, se casó con el comerciante internacional José de Cevallos, quien fue cónsul de 1772 a 1773 y prior en 1789-1790. Su hijo se casó con la quinta Marquesa de Guardiola; el hijo de ambos heredó el título y perteneció al Consulado en 1809.

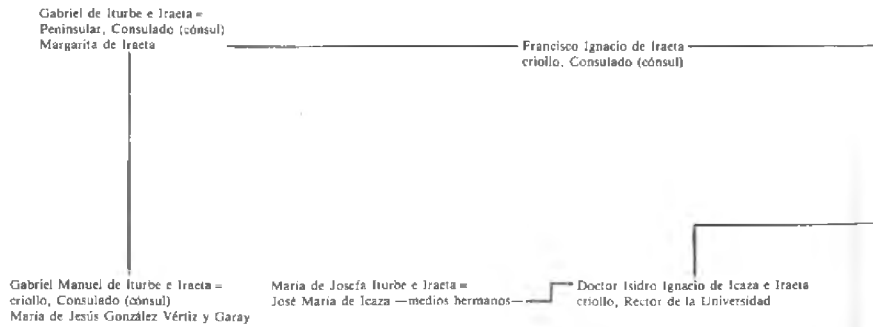
Por el lado materno, el abuelo de José María era otro gran comerciante mayorista, Francisco González Guerra, que tuvo una compañía comercial con su también prominente hermano, Antonio Vicente, fundador de una de las principales familias, ligada por matrimonio con importantes familias criollas. Hubo todavía otro González Guerra, Juan Ignacio, cuya relación exacta con los hermanos no he descubierto, pero que fue prior en 1770; su hijo criollo, Juan Ignacio González Vértiz, sirvió como cónsul tanto en 1804 como en 1807. A su vez, la hija de Juan Ignacio se casó con otro criollo miembro del gremio, Gabriel Manuel de Iturbe e Iraeta, quien era hijo de un cónsul en 1805, y que ingresó al Consulado en 1811, para ser electo cónsul en 1826.

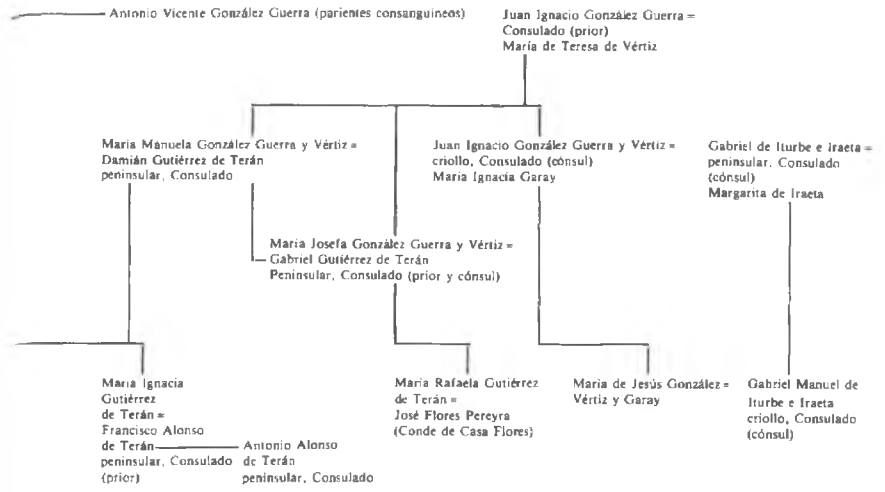
Todos estos miembros del Consulado eran familiares directos de José María. A ellos debemos agregar los familiares de su mujer, María Teresa Gutiérrez de Terán. El padre de María Teresa, Damián Gutiérrez de Terán, había sido comerciante internacional junto con su hermano Gabriel, quien ostentó el priorato en 1785. Sus suceso-

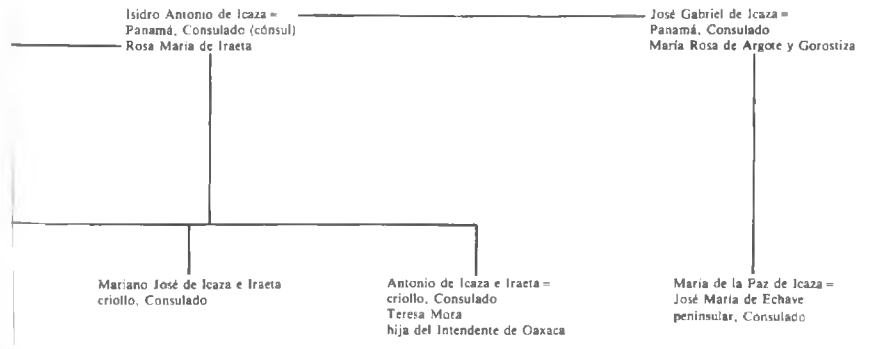
CUADRO 26. Genealogía selecta de las familias González Calderón, González Guerra y Gutiérrez de Terán



CUADRO 27. Genealogía selecta de las familias Icaza e Iraeta




Antonio Vicente González Guerra (parientes consanguíneos)
Juan Ignacio González Guerra =
Consulado (prior)
María de Teresa de Vértiz
María Manuela González Guerra y Vértiz =
Damián Gutiérrez de Terán
peninsular, Consulado
Juan Ignacio González Guerra y Vértiz =
criollo, Consulado (cónsul)
María Ignacia Garay
Gabriel de Iturbe e Iraeta =
peninsular, Consulado
(cónsul)
Margarita de Iraeta
María Josefa González Guerra y Vértiz =
Gabriel Gutiérrez de Terán
Peninsular, Consulado (prior y cónsul)
María Ignacia
Gutiérrez
de Terán =
Francisco Alonso
de Terán
peninsular, Consulado
(prior)
Antonio Alonso
de Terán
peninsular, Consulado
María Rafaela Gutiérrez
de Terán =
José Flores Pereyra
(Conde de Casa Flores)
María de Jesús González =
Vértiz y Garay
Gabriel Manuel de
Iturbe e Iraeta
criollo, Consulado
(cónsul)


Isidro Antonio de Icaza =
Panamá, Consulado (cónsul)
Rosa María de Iraeta
José Gabriel de Icaza =
Panamá, Consulado
María Rosa de Argote y Gorostiza
Mariano José de Icaza e Iraeta
criollo, Consulado
Antonio de Icaza e Iraeta =
criollo, Consulado
Teresa Mora
hija del Intendente de Oaxaca
María de la Paz de Icaza =
José María de Echave
peninsular, Consulado

res en el comercio fueron dos sobrinos, los hermanos Francisco y Antonio Alonso de Terán, ambos miembros del Consulado. Estas familias y sus conexiones maritales se presentan gráficamente en el cuadro 26. Como antes se dijo, Francisco fue por muchos años decano del partido montañés y sirvió como prior en 1809. Seguramente sus lazos con todos los antes mencionados le dieron votos en los cuales basar su largo liderazgo en el gremio. Ésta no era la única red de familias interrelacionadas presente en el Consulado en esa época. Cuando Mariano José y Antonio de Icaza ingresaron a la organización, en 1811, pudieron contar con el apoyo de un par de parientes que ya formaban parte de él, y con el prestigio de su familia, la cual le había dado varios líderes al gremio. La presencia de esta familia en el Consulado y sus normas matrimoniales se ilustran en el cuadro 27. Los hermanos Isidro Antonio y José Gabriel de Icaza habían venido a México desde su nativo Panamá y se habían establecido rápidamente como miembros prominentes de su comunidad mercantil. Isidro Antonio se casó dos veces, la primera con una pariente de Francisco Ignacio de Iraeta, cónsul en 1789-1790, y de Gabriel de Iturbe e Iraeta, quien ocupó el mismo cargo de 1805 a 1806. El propio Isidro Antonio tuvo ese puesto en 1801-1802. Dos de sus tres hijos, con el apoyo de su padre, se convirtieron en comerciantes internacionales.

En 1804 Isidro Antonio declaraba que su hijo Mariano José había mostrado inclinación y aptitud para el comercio y que él lo había empleado en el almacén de la familia. En ese año, para promover aún más su carrera comercial, se unieron en una compañía comercial. Cada uno invirtió 10 mil pesos; el hijo habría de manejar la compañía por los próximos cinco años y repartirían las ganancias por partes iguales.[1] Su éxito se manifiesta en el hecho de que fue aceptado en el gremio de los comerciantes, como un mayorista próspero e independiente, sólo siete años más tarde.

José María de Echave había trabajado como cajero mayor de la casa mercantil de Icaza en la década de 1790. Para 1809 se había casado con una hija de José Gabriel (el hermano de Isidro Antonio) y era él mismo miembro del gremio. Gabriel Manuel, hijo de Gabriel de Iturbe e Iraeta, pariente político de Icaza, se casó con una hija del mayorista Juan Ignacio González Vértiz, quien también estaba relacionado directamente y por matrimonio con el descrito clan González Calderón-González Guerra-Gutiérrez de Terán, vinculado por tanto, al menos en este punto, a estas dos poderosas familias. (Es interesante que, mientras que una familia estaba sólidamente establecida como una potencia en la facción

[1] AN, Zamorano y Barrera, 24 de diciembre de 1804.

montañesca del Consulado, la otra era casi tan poderosa en la otra, la vasca.) Por último, el vínculo entre las familias Iturbe e Iraeta y la de Icaza se estrechó más cuando la hija de Gabriel Manuel se casó con un hijo del segundo matrimonio de Isidro Antonio.

Por supuesto, esta norma de matrimonio entre miembros de las familias prominentes no se restringía de manera alguna a la *élite* comerciante de la Colonia. Doris Ladd ha documentado cómo las familias nobles del México colonial postrero se casaban repetidamente entre ellas durante generaciones.[2] D. A. Brading también ha demostrado que las sabias alianzas matrimoniales podían estrechar los vínculos entre las familias influyentes en el gobierno, la minería y el comercio.[3]

Los matrimonios con funcionarios gubernamentales

Las alianzas matrimoniales con funcionarios gubernamentales prominentes, especialmente los de España, siempre resultaron atractivas para la *élite* terrateniente y mercantil de México. Tales matrimonios eran mutuamente beneficiosos; el funcionario ganaba acceso a una gran riqueza y se vinculaba con una poderosa y respetada familia mexicana, en tanto que la familia local no sólo elevaba su prestigio sino que obtenía también un defensor en la burocracia gubernamental, instrumento potencial de mucha utilidad para sustentar la fortuna familiar a largo plazo.

En general, las familias criollas tituladas atrapaban sin dificultad novios de alto rango para sus hijos. En 1771 María Josefa Rodríguez Pablo Fernández, futura Marquesa de Prado Alegre, se casó con Francisco de Viana, oidor de la Audiencia de Nueva España y más tarde miembro del Consejo de Indias, quien recibió el título de Conde de Tepa. Él sobreviviría a la muerte de su esposa y continuaría gozando del ingreso considerable debido a las propiedades pulqueras de su mujer, supervisándolas desde España por medio de un comerciante de la ciudad, quien tenía su poder legal. Más o menos por esa misma época María Dolores Romero de Terreros, hija del primer Conde de Santa María de Regla, se convirtió en esposa de Vicente Herrera y Rivero, alcalde del crimen y después oidor de la Audiencia, quien posteriormente ingresó al Consejo de Indias y se convirtió en Marqués de He-

[2] Véase el cuadro en Ladd, *The Mexican Nobility*, p. 16, para un buen ejemplo de hasta dónde podía llegar el matrimonio entre miembros de la *élite*.
[3] Brading, *Miners and Merchants*, Apéndice I.

rrera. En 1784 Juana María, hija del Conde de Santiago, se casó con el oidor Cosme de Mier y Trespalacios. Esta norma de matrimonios entre la *élite* criolla y los jueces de la suprema corte no era rara en el periodo colonial tardío. Ya en 1720 la hija de un anterior Conde de Santiago había contraído matrimonio con un oidor peninsular, Domingo Valcárcel.

En general, mientras que las mujeres de las familias criollas de la *élite* podían casarse con funcionarios coloniales de alto rango, los miembros de las familias recién enriquecidas gracias al comercio sólo podían casarse con las hijas de los funcionarios gubernamentales, antes que con los empleados mismos. Los comerciantes tendían a casarse con parientes de los funcionarios cuya posición les proporcionara acceso al capital o al comercio en una provincia de la Colonia. José María de Echave, en su segundo matrimonio, se casó con la hija del contador de la lotería real, mientras que Simón de Somoano Alonso se casó con la hija del contador mayor de la Audiencia de Quito.[4] Como antes se relató, Domingo de Rábago se casó con la hija del director de la Real Casa de Moneda de México.[5]

Cuando la Corona extendió a México el sistema de intendencia, parte de su intención era evitar que los comerciantes individuales dominaran el comercio en los distritos de provincia. Pero cuando menos un par de intendentes hubieran tenido que actuar en contra de los intereses de sus yernos. Una hija del intendente de Guanajuato se casó con Jaime Salvat, un prominente mayorista con intereses económicos diversos y, como se menciona en el capítulo II, Antonia Mora y Peysal, hija de un intendente de Oaxaca, se casó con Antonio Icaza e Iraeta, comerciante hijo de Isidro Antonio, quien a su vez mantuvo una fuerte presencia en el comercio de esa provincia durante la mayor parte de su carrera.[6]

Las dotes

En general, los comerciantes podían demandar importantes dotes cuando se casaban. Por otro lado, cierto número de comerciantes, incluso mayoristas, eran incapaces de reunir dote alguna. En realidad, después de examinar las normas matrimoniales de todos los grupos ocupacionales de esta sociedad, se tiene la impresión de que la dote iba disminuyendo en importancia como mecanismo para

[4] AN, Pozo, 17 de febrero de 1815; Burillo, 15 de marzo de 1798.
[5] AN, Burillo, 7 de enero de 1781.
[6] AN, Burillo, 29 de noviembre de 1800; De la Torre, 19 de agosto de 1809.

transferir las riquezas de generación en generación. Sólo los ricos comerciantes, además de las *élites* terratenientes y mineras, eran capaces de obtener dotes con cierta frecuencia, pero no de manera general. Aun cuando fuera otorgada, la dote podía consistir en ropa, joyas y muebles para la esposa, artículos que no se traducían en capital líquido o en una verdadera propiedad utilizable. La dote que trajo consigo la novia de José María de Echave en 1815 fue valuada en 3 224 pesos, pero estaba compuesta exclusivamente por ropa y joyas.[7] De manera similar, la dote que recibió Mateo Julián Gómez de Leis totalizó 11 685 pesos, pero se componía mayormente de ropa, joyas y muebles.[8] Hasta la dote de 29 170 pesos que se le dio a Francisco de Chavarrí sólo 20 mil pesos eran de capital líquido; el remanente era, una vez más, ropa y joyas.[9]

Hay indicios de que se hacía más común casarse con la garantía previa de que a la muerte de alguno de los padres le sería transferida a la esposa una herencia paterna o materna predeterminada. Esto es difícil de investigar y debe inferirse en gran medida de la fraseología utilizada en diversos documentos legales. Ningún esposo de entre toda la gente estudiada se quejó jamás de la falta o la cantidad de una dote; frecuentemente la herencia que recibía la esposa se registraba en un documento, lo que sugiere que el acto cumplía un acuerdo previo entre las partes involucradas.

Las arras

El esposo no carecía de obligaciones contractuales propias. Muchos daban a sus esposas arras, una suma de dinero que representaba usualmente la décima o la quinta parte de su fortuna al momento de casarse. En algunos casos el valor de las arras podía aproximarse al de la dote y hasta superarlo. Si era viuda, la mujer recibía no sólo su dote original y las arras de su marido, sino también una parte de las utilidades obtenidas por su antiguo marido gracias al empleo de estas sumas.[10] En su testamento los maridos declaraban comúnmente cuál era su fortuna al momento de su matrimonio, de manera que sus ejecutores pudieran computar mejor lo ganado durante el matrimonio y determinar de esa manera cuánto debería entregársele a la viuda. En los casos de bancarrota, por la ley española, la dote de la esposa tenía preferencia

[7] AN, Pozo, 17 de febrero de 1815.
[8] AN, Pozo, 3 de enero de 1806.
[9] AN, Pozo, 5 de septiembre de 1794.
[10] AN, Pozo, 27 de junio de 1815.

en la reclamación sobre cualquier propiedad o ingreso remanente de su esposo. Siendo así, en muchos casos de bancarrota, las esposas sobresalían entre los acreedores, certificando la preeminencia de su reclamo sobre los bienes restantes de sus maridos. Por supuesto, con mucha frecuencia las esposas usaban su dote en bene-

CUADRO 28. *Dote y herencia de las esposas y arras y capital de los esposos en matrimonios de comerciantes (expresados en pesos)*

Nombre	*Dote*	*Herencia*		*Capital*
Diego de Agreda				
(primer matrimonio)	60 000		8 000	
(segundo matrimonio)	40 355	49 746		
Baltasar de Casanueva	6 082			83 000
Domingo de Castañiza		9 361		25 000
Francisco de Chavarrí	29 170		5 000	
Félix Clemente Garrido	11 619		2 100	
Mateo Julián Gómez de Leís	11 685			
Ignacio García Sáenz				30 272
Fernando Hermosa y Miranda	27 500			
Manuel José de Horcasitas	2 000			11 000
Francisco Antonio de Horcasitas	40 268		800	
Jorge Hourat	10 800			20 500
Antonio Ibáñez de Rivero	6 360			10 500
Isidro Antonio de Icaza				
(primer matrimonio)	20 500	14 988	8 000	
(segundo matrimonio)	15 185		8 000	184 479
José María de Echave	3 244		6 000	78 170
Francisco Martínez Cabezón	27 000			
Martín Ángel de Micháus y Aspiros	6 082		3 000	
Roque Pérez Gómez		46 950		
Ángel Pedro de Puyade	180 244	170 465		
Francisco Antonio del Río	4 800		4 000	
Simón de Somoano Alonso	29 265			
Jaime Salvat	1 300			
Francisco de Soberón y Corral	20 799			
José Sánchez de Espinosa	64 400			

FUENTE: AN, Torija, 25 de mayo de 1782 y 24 de mayo de 1784; Burillo, 27 de enero de 1789, 9 de diciembre de 1793, 15 de marzo de 1798, 17 de agosto de 1799, 26 de junio de 1800 y 29 de noviembre de 1800; Pozo, 5 de septiembre de 1794, 14 de junio de 1797, 8 de julio de 1797, 15 de noviembre de 1797, 9 de junio de 1798, 28 de mayo de 1799, 20 de junio de 1800, 25 de octubre de 1800, 4 de noviembre de 1801, 22 de febrero de 1802, 13 de enero de 1805, 3 de enero de 1806, 10 de julio de 1811, 4 de febrero de 1813 y 17 de febrero de 1815; AGN, Tierras, leg. 1288, exp. 4, 21 de marzo de 1797.

ficio de sus maridos. A menudo empeñaban su dote para sacar a sus esposos de dificultades financieras, garantizar préstamos, o ayudarlos de alguna otra manera a abrirse camino en los negocios.

El cuadro 28 ofrece una compilación de dotes, herencias, arras y declaraciones sobre lo que poseía el marido al momento del matrimonio, extraídos de la documentación dejada por los mayoristas y sus esposas. No hay una disparidad notable entre las dotes dadas a los comerciantes que se casaban con las hijas de otros comerciantes y aquellas que se les daban a quienes se casaban con hijas de funcionarios gubernamentales. El matrimonio entre la *élite* criolla establecida, sin embargo, podía acarrear una tremenda dote, con la promesa de una riqueza aún mayor a través de la herencia. Cuando Ángel Pedro de Puyade se casó con un miembro de la riquísima familia Mero, su enorme dote triplicó la de cualquier otro comerciante estudiado, y después, a la muerte de la madre de su esposa, ésta recibió una suma adicional con un valor casi equivalente, que pasó a ser controlada por él. Nuevamente vale la pena repetir que esta propiedad no se le enajenaba a la esposa. El marido obtenía el derecho de utilizarla para incrementar su fortuna, pero a su muerte la esposa tenía derecho a ella y a una parte de la riqueza obtenida por su uso. Si ella moría primero, era transferida a sus hijos como parte de su herencia materna. La mujer se reservaba el derecho de iniciar un procedimiento judicial en contra de su marido por mal uso o dispendio de la dote.

Las sumas que aparecen en el cuadro bajo el rubro "herencia" no deben tomarse como cifras finales. Usualmente señalaban las cantidades dadas mientras que algunos parientes cercanos de la esposa todavía estaban vivos y por tanto en posición de contribuir a su fortuna.

El novio frecuentemente juraba que la cantidad que ofrecía en arras representaba la décima parte de su riqueza, o, en pocas ocasiones, una quinta parte. Algunas veces, como se ha revelado en los dos casos en que tenemos las cifras tanto de las arras como del capital al momento del matrimonio, representaban en realidad un porcentaje menor, aunque aun así totalizaban una respetable cantidad de dinero. (Hay que agregar que ninguno de los novios en estos dos casos manifestó falsamente las arras o su capital al momento de sus esponsales.)

La absorción de los peninsulares por la "élite" criolla

Para los comerciantes peninsulares el matrimonio constituía un mecanismo fundamental de adquisición de tierras hacendarias, sin

las cuales ninguna fortuna familiar podía preservarse por generaciones, y para ingresar a la *élite* criolla dominante. Aunque estos comerciantes inmigrantes podían dar su nombre a las familias con cuyos miembros se casaban, en realidad ellos, sus conocimientos y su riqueza eran asimilados por la familia de la esposa para ser utilizados más tarde en beneficio de aquélla. La nueva pareja no se consideraba una unidad autónoma en ningún sentido, sino, por el contrario, una rama más, de mayor o menor importancia, del grupo de parentesco criollo, antiguo y por lo general muy extenso. En otras palabras, el novio inmigrante era un extraño que, no obstante ser deseado, todavía buscaba su aceptación por parte de una poderosa *élite* nativa, cuyas reglas de aceptación eran muy estrictas. Podía llegar a ser el jefe titular de la familia, o cuando menos su administrador económico; no obstante, sólo estaba agregando sus posesiones a otras inmensas ya existentes y administrándolas como una unidad para el mayor beneficio de la familia de su mujer. Él mismo era, normalmente, el único de sus familiares cercanos que se unía a esta ya grande e imponente familia criolla. De ninguna manera era socialmente superior a ella. Al contrario, haber probado su aptitud negociante, edificando con ello una considerable fortuna propia, le había hecho candidato a la inclusión en la *élite* colonial. Éste de ningún modo era frecuente. De la multitud de aprendices comerciales inmigrantes, sólo un puñado alcanzó alguna vez posiciones verdaderamente sobresalientes en el mundo del comercio. Estos pocos, por haberlo logrado, eran candidatos a contraer matrimonio con miembros de los más altos rangos de la sociedad. Todos los otros carecían de la menor oportunidad.

Debido a que los comerciantes inmigrantes tenían que demostrar sus habilidades y su respetabilidad social más allá de cualquier sombra de duda antes de convertirse en candidatos serios a contraer matrimonio dentro de la *élite* mexicana, muchos se casaron ya mayores, con mujeres mucho más jóvenes que ellos. Les había llevado buena parte de su vida hacer fortuna y reunir algunos honores. Ninguna hija de una familia de la *élite* los hubiera considerado antes como partidos adecuados. En consecuencia, para estos comerciantes, casarse jóvenes significaba casarse con una mujer de menor posición social. De hecho, una porción importante de estos hombres nunca se casó, sin importar cuán ricos llegaran a ser. Por otra parte, los jóvenes de las familias criollas prominentes obtenían los beneficios de su ya probada riqueza y alto rango social. Ellos, por lo tanto, no padecían de las mismas desventajas de sus contrapartes peninsulares y comúnmente se casaban pronto. Los

jóvenes inmigrantes españoles no recibían ninguna presunción de alto nivel social por parte de la *élite* mexicana. Aunque muchos llevaban una existencia muy cómoda, ni ellos ni la *élite* criolla los consideraba entre quienes estaban en la cima de la sociedad de la ciudad de México. Carecían del linaje, la riqueza, los honores, los contactos personales y los partidos matrimoniales que se requerían para ascender a esas alturas de la sociedad. Pocos de entre ellos llegarían a reunir los atributos necesarios. El cuadro 29 registra la diferencia de edad conocida entre algunos comerciantes peninsulares exitosos y sus primeras esposas.

Los modelos de inversión de los comerciantes internacionales

En un sentido muy real es engañoso dividir a la *élite* de la ciudad de México en familias terratenientes y familias comerciantes, ya que ambas se ubicaban a lo largo del mismo *continuum*. A pesar de que para ascender a las filas de la *élite* una familia podía especializarse en una actividad económica —la minería, el comercio,

Cuadro 29. *Diferencia de edades entre algunos comerciantes mayoristas peninsulares y sus esposas criollas*

Nombre del comerciante	*Años de diferencia*
Manuel Fernández Sáenz de Santa María	30
Simón María de la Torre y Albornoz	22
José Manuel Hurtado	21
Fernando Hermosa y Miranda	20
Francisco de Soberón y Corral	19
Roque Valiente	19
Sebastián de Heras Soto	18
Roque Pérez Gómez	17
José Nicolás Abad	16
Manuel del Valle	14
Martín Ángel de Micháus y Aspiros	12
Esteban Vélez de Escalante	9
Nicolás Noriega y Escandón	8
Manuel de Urquiaga	8
Pedro Marcos Gutiérrez	7
José Martínez Barenque	3

Fuente: AGN, Padrones, vols. 53 y 54, 1811.

el servicio gubernamental, o los diferentes tipos de agricultura y la cría de ganado— una vez allí comenzaba rápidamente a diversificarse y a invertir en una variedad de empresas. Dada la naturaleza cíclica de la economía colonial y la dependencia de México de las corrientes económicas foráneas, sólo tenía sentido invertir en diferentes campos como defensa contra los reveses que podían esperarse periódicamente en alguno de ellos. No se ha encontrado ningún caso en el que una familia no adquiriera empresas fuera del comercio para su segunda generación. En realidad, es difícil encontrar algún comerciante de la primera o segunda generación que no invirtiera en la minería o en la agricultura —y a veces en ambas— tan pronto como tenía el capital, prestado si era necesario, para hacerlo. Lo habitual era que un joven comerciante exitoso adquiriera una o más fincas tan pronto como le fuera posible, y que continuara dedicándose tanto al comercio como a la agricultura el resto de su carrera. El matrimonio era sin duda una manera conveniente de acumular propiedades agrícolas, pero el comerciante podía también adquirir algunas por sí mismo antes de sus esponsales.

Ninguno de los comerciantes estudiados declinó la oportunidad de adquirir propiedades agrícolas; ciertamente, ninguno describió alguna vez la propiedad hacendaria como inatractiva económicamente. De hecho, los hombres del comercio consideraban a la agricultura tan redituable potencialmente que estaban muy dispuestos a arrendar haciendas, calculando que podían lograr un ingreso muy superior al costo de la renta como para obtener utilidades. Esta disposición a rentar tierras indica que por lo menos algunas empresas agrícolas rendían utilidades superiores al 5% anual garantizado que ofrecían los préstamos de capital. Finalmente, debe recordarse que dada la escasez general de moneda acuñada, la falta de papel moneda confiable o de bonos reembolsables, y el carácter del comercio internacional en esa época, en la que los múltiples contactos desarrollados por los comerciantes individuales eran vitales para el éxito, los bienes raíces constituían la única forma de riqueza que podía transferirse fácilmente de generación en generación y subdividirse sin problemas entre un número de herederos.

Cualesquiera que fuesen las otras empresas en que podían invertir, los comerciantes casi invariablemente adquirían por lo menos una finca agrícola de buen tamaño. De la documentación se desprende, una y otra vez, que la propiedad hacendaria les parecía redituable. Francisco Antonio del Río declaró en su testamento que invirtió las utilidades de sus dos cajones en la compra de tie-

rras agrícolas, incrementando así su riqueza de 50 mil pesos a más de 100 mil en sólo cinco años.[11] También otros manifestaron su confianza en las posibilidades de la agricultura al tomar haciendas en arrendamiento. Francisco Ignacio de Iraeta rentó una precisamente en el año en que sirvió como representante del gremio de los comerciantes.[12] Las haciendas azucareras eran populares entre los comerciantes tanto para comprarlas como para rentarlas. Ángel Pedro de Puyade obtuvo la mayoría de sus intereses agrícolas de su matrimonio con Josefa de Mero, quien dejó una fortuna compuesta principalmente de haciendas azucareras y ranchos ovejeros con valor aproximado de 400 mil pesos. Además de supervisar los vastos intereses de su mujer y de administrar sus propios asuntos comerciales, Puyade todavía encontró tiempo para tomar en arrendamiento otra propiedad azucarera por un periodo de cinco años.[13] Gerónimo de Mendoza fue otro comerciante que diversificó rápidamente su fortuna personal. Poseía diferentes tipos de tiendas en la capital y en los centros provinciales, mantenía una sociedad en una mina, y rentaba una hacienda azucarera que decidió manejar por medio de una compañía. Pagaba 3 000 pesos anuales de renta por cinco años al propietario de esta finca de Cuernavaca (otro comerciante de la ciudad de México) y transfirió su manejo a un administrador que tenía derecho a un tercio de las utilidades.[14]

La mayor parte de las haciendas propiedad de los comerciantes estaban situadas en el valle de México o en sus alrededores. Varias familias comerciantes tenían importantes posesiones en las provincias de Valladolid y San Luis Potosí; ninguna, sin embargo, poseía haciendas en el Bajío o en el gran norte desértico. La mayoría de las haciendas producían alimentos destinados al lucrativo mercado de la ciudad de México. Las del norte del valle de México producían pulque, las de Chalco cultivaban trigo, otras, en el valle de Cuernavaca, producían azúcar, y las de Toluca, Valladolid y San Luis Potosí, criaban ganado vacuno y lanar.

Los modelos de inversión de los comerciantes minoristas

La propiedad hacendaria no estaba limitada a los grandes mayoristas. Otros comerciantes más modestos también se ocupaban de

[11] *Ibid.*

[12] AN, Pozo, 2 de enero de 1796.

[13] AGN, Tierras, leg. 1288, exp. 4, f. 34, 21 de marzo de 1797; AN, Burillo, 28 de junio de 1799.

[14] AGN, Consulado, leg. 229, exp. 5, 4 de octubre de 1799.

la agricultura, aunque dicha propiedad no se extendía normalmente hasta los pequeños comerciantes dueños sólo de uno o dos estanquillos. En general, aquellos comerciantes minoristas que poseían uno o dos cajones o tiendas mestizas en la capital, o tal vez en una ciudad de provincia, tenían una buena oportunidad de adquirir alguna finca durante su vida. Probablemente el más exitoso de tales individuos a fines del periodo colonial fue Joaquín de Aldana, ya mencionado en el capítulo IV. Este nativo de San Juan Teotihuacán, siendo todavía joven, había comprado dos tiendas mestizas en la capital y cuando menos otra en su pueblo natal. Comenzó sus actividades en el comercio del pulque cuando su esposa, a la muerte de su padre, heredó pulquerías y ranchos pulqueros con valor aproximado de 28 mil pesos. En 1784 estaba contratando el pulque producido en los ranchos del Marqués de Valle Ameno.[15] En 1787 hizo un contrato con la familia Romero de Terreros para el manejo exclusivo de sus vastos intereses pulqueros. A finales del siglo había comenzado a diversificar aún más sus actividades económicas. En 1800 estaba en trámites para vender una de sus tiendas de la ciudad de México por 28 mil pesos. En 1801 vendió una hacienda triguera en más de 35 mil pesos y una panadería en la capital por 22 mil.[16] Aldana aparece por última vez en los documentos, en 1805, con el título de alcalde de barrio de uno de los cuarteles de la ciudad, discutiendo el manejo de una de sus tiendas de mercancías misceláneas en las provincias.[17]

Eran todavía menos los comerciantes que tenían los vastos recursos económicos necesarios para ingresar a la minería platera; no obstante, impresiona el número de comerciantes que trataban de participar en ella de una u otra manera. Los comerciantes menores usualmente invertían en minas más pequeñas fuera de los escenarios de los grandes hallazgos de plata. La inversión en las principales minas de Pachuca, Zacatecas, Guanajuato y similares estaba reservada a los más exitosos mayoristas y a las ricas familias criollas establecidas.

En general, parece ser que a los comerciantes no les interesaba crear mayorazgos. De los estudiados, sólo Sebastián de Heras Soto, mucho antes de obtener su título, procuró hacerlo.[18] Pocos hijos de comerciantes llegaron a poseer uno, aunque ocasionalmente un hijo mayor heredaba algún mayorazgo antiguo y generalmente modesto en España. Los hijos comúnmente se dividían equitativa-

[15] AN, Pozo, 5 de noviembre de 1784.
[16] AN, Pozo, 6 de junio de 1800, 15 de febrero de 1800 y 6 de febrero de 1801.
[17] AN, Pozo, 28 de febrero de 1805.
[18] AN, Pozo, 27 de octubre de 1807.

mente las propiedades de sus padres, aunque algunos eran favorecidos con partes más grandes. No se encontró ningún caso en que uno o más vástagos fueran repudiados por sus padres. Por supuesto, esto no significa que cada cual administrase su parte como una empresa separada. En realidad, la evidencia indica que muchos preferían transferir el control a un solo miembro de la familia, quien supervisaba las operaciones o tal vez disponía que sus parientes recibieran una renta. En esa época, las personas se veían a sí mismas y a sus pertenencias como integrantes de un amplio grupo familiar y a pesar de que cada miembro podía seguir una carrera diferente —administrador hacendario, comerciante, abogado, sacerdote, ectétera— todos procuraban promover el bien común de la familia y sus inversiones.

Las familias de la "élite" y el comercio

En la segunda generación, a más tardar, la familia de un mayorista exitoso poseía y operaba un imperio económico diversificado, consistente en un número de negocios mercantiles en el extranjero, en las provincias y en la capital, propiedades agrícolas situadas en diferentes lugares de la Colonia que producían diversos productos alimenticios, tal vez una mina o al menos parte de ella, e intereses en empresas manufactureras y procesadoras. Por lo general la familia no abandonaba el comercio o siquiera lo restringía a la muerte de su fundador. Un hijo, un sobrino inmigrante, o algunas veces ambos, asumían el control de los intereses comerciales de la familia, mientras que otros miembros se ocupaban de otras ramas de inversión.

En términos ideales, la familia individual no sólo buscaba diversificar, sino también integrar sus inversiones de manera que las diferentes ramas estuvieran interconectadas y se apoyaran mutuamente. Las propiedades agrícolas producían artículos que la casa comercial de la familia vendía en la capital y las tiendas a su vez proporcionaban el equipo necesario para las haciendas. Similarmente, los productos agrícolas eran procesados en firmas que poseía la familia o que tenían bajo contrato a largo plazo. Las tiendas de la familia en los centros mineros proveían a las minas en las que la familia tenía intereses de los artículos necesarios, y las minas suministraban la moneda de plata tan vital para la eficiente operación de la casa comercial central. De manera que la casa comercial continuaba siendo vital para el mantenimiento y el funcionamiento apropiado de las fortunas de la segunda y tercera

generaciones de familias tales como los González Guerra, González Calderón, Vértiz, González Noriega, Ibarrola e Icaza.

Es significativo que ni siquiera el ennoblecimiento de una familia disminuía su participación activa en el comercio. No podía, ya que las extensas operaciones comerciales eran esenciales para la supervivencia de la fortuna familiar a largo plazo, tan esencial quizás como la adquisición de haciendas.[19] Para estas familias, entonces, iban de la mano grandes propiedades agrícolas y una continua y vigorosa participación en el comercio. Las familias nobles tales como las de Apartado, Regla, Vivanco, Jala, Peñasco, Castañiza, Guardiola y Cortina, mantenían regularmente a uno de sus miembros ya fuera en el Consulado o activo de alguna otra manera en el comercio a gran escala.

La inversión en pequeños negocios no comerciales

Como ya se ha visto, a los mayoristas no les disgustaba invertir en negocio alguno del mundo del comercio, por humilde que fuera, si estimaban que podía redituar ganancias, y de manera similar, estaban dispuestos a invertir en empresas modestas en otros campos del ámbito económico. Cuando un comerciante obtenía capital excedente, raramente lo mantenía inactivo, sino que, por el contrario, lo invertía en cualquier empresa que pareciera promisoria. Cuando en 1800 José Ruiz de la Cortina, quien pronto sería representante del gremio de los comerciantes, se halló con un excedente de 24 mil pesos, lo invirtió en sociedad en las tres tocinerías de Antonio Somera por un periodo de cinco años a cambio de la mitad de las utilidades.[20] Las grandes panaderías de la capital eran inversiones igualmente atractivas para los grandes comerciantes. Aquí, sin embargo, parecían inclinarse más a comprar todo el establecimiento que a invertir en una sociedad.[21]

La asociación comercial con artesanos no suponía estigma alguno, aun para los grandes comerciantes. Martín Ángel de Micháus y Aspiros amasó gran parte de su temprana fortuna a través de la propiedad de una curtiduría que trabajaba las pieles para los artesanos peleteros. Francisco de Iglesias fue bastante exitoso en

[19] En su libro sobre la familia Sánchez Navarro, Charles H. Harris III hace notar repetidas veces la economía recurrente de la familia, no sólo en la comercialización de sus propios artículos de consumo, sino también en el comercio de artículos traídos para abastecer a la población de pueblos cercanos.

[20] AN, Pozo, 7 de mayo de 1800.

[21] AGN, 11 de enero de 1799 y 13 de marzo de 1802; AN, Barrientos, 3 de julio de 1799.

el comercio como para formar su propia compañía comercial con un agente en el puerto español de Bilbao, poseer una tienda mestiza e invertir en la minería. Además, durante este mismo periodo poseyó una fábrica de pinturas, que administraba a través de un socio que recibía un tercio de las ganancias, y todavía formó otra sociedad con un maestro fabricante de carruajes en la capital, a quien dio dos mil pesos a cambio de la mitad de las utilidades.[22]

Los comerciantes y los préstamos de dinero

Los comerciantes mayoristas constituían el mayor grupo de prestamistas particulares en esta sociedad. Ya hemos visto que periódicamente reunían grandes cantidades de dinero en efectivo y si no tenían un uso inmediato podían prestarlas a sus colegas por espacio de varios meses y hasta de un año. Estos préstamos podían totalizar desde 20 mil hasta más de 100 mil pesos. Pero los comerciantes no sólo se hacían préstamos entre ellos; por el contrario, continuamente los hacían a terratenientes, mineros, manufactureros y otros negociantes. Los términos de sus préstamos eran similares a los que hacían las organizaciones eclesiásticas o de caridad. El plazo para saldar los préstamos usualmente fluctuaba entre dos y siete años (cinco años era lo más común) y en general era renovado con facilidad, en tanto que el deudor siguiera cumpliendo con los cargos del 5% de interés. Debe decirse que, a pesar de que no se encontró prueba alguna en la documentación, hay una clara posibilidad de que estos préstamos se descontaran, convirtiendo en ficción la tarifa constante de 5% de interés anual. Los préstamos eran garantizados con bienes raíces, fiadores, o con una combinación de ambos. A pesar de que naturalmente algunos comerciantes se dedicaban más que otros a los préstamos, no hay evidencias de que alguno de ellos abandonara el comercio para especializarse en este servicio bancario. Un factor claramente explicativo es la permanente atracción del comercio, que, a pesar de sus crisis periódicas, continuaba ofreciendo atractivas ganancias. Otro es que si una persona elegía dedicarse exclusivamente a la banca se enfrentaba a dos alternativas desoladoras: o mantener estática una considerable cantidad de dinero como garantía en contra de una repentina tendencia a la baja en la economía, o prestar todos sus fondos, exponiéndose así a la ruina si sus deudores no podían seguir pagando los intereses.

[22] AGN, Consulado, leg. 53, exp. 8, 5 de julio de 1809; AN, Pozo, 6 de febrero de 1805 y 10 de mayo de 1805.

Los comerciantes y la propiedad urbana

Ni los comerciantes mayoristas ni casi todos los empresarios de la ciudad, ya fueran criollos o peninsulares, especulaban en propiedades urbanas ni daban edificios en arrendamiento. En la encuesta de 1813 sobre la posesión de propiedades en la ciudad sólo un mayorista, Esteban (Vélez de) Escalante, poseía más de uno o dos edificios. Se dedicaba al negocio en gran escala, con 24 edificios por lo menos (incluyendo toda una manzana de la ciudad) que le rendían una renta anual de más de ocho mil pesos. La relativa estabilidad del valor de la propiedad urbana y la posibilidad de mayores recompensas en otras áreas de la economía se combinaban para colocar la mayoría de las propiedades de edificios, ya fueran de naturaleza comercial o residencial, en manos de instituciones religiosas o caritativas y de sólidas familias criollas, con frecuencia emparentadas entre sí, que se contentaban con el 5% de utilidad anual sobre la inversión.

A pesar de que la evidencia no es concluyente, hay algunos indicios de que los grandes comerciantes y los minoristas tenían diferentes actitudes acerca de la propiedad de su casa. Los mayoristas no se apresuraban a adquirir o construir esas espléndidas residencias que todavía adornan la capital. En general, erigían estos símbolos de posición social sólo después de haber hecho su fortuna inicial, diversificado sus inversiones y creado una base duradera para su riqueza y su posición en la sociedad. Los comerciantes al menudeo, por otra parte, reconocían que la liquidez de capital no iba a elevar su rango social de manera perceptible. Podían adquirir una o dos tiendas más en la capital o en pueblos cercanos y quizás invertir en una compañía con un artesano o rentar alguna pequeña finca agrícola por unos cuantos años y con ello lograr prominencia entre los miembros del comercio minorista, pero simplemente no había manera de que pudieran reunir los fondos suficientes, ni de que establecieran los contactos personales vitales para la elevación al más alto nivel de la jerarquía comercial de la ciudad. Más minoristas que mayoristas, por lo tanto, se esforzaban al principio de sus carreras para adquirir una residencia modesta pero cómoda. Les ofrecía tanto seguridad como mayor *status* entre sus iguales, beneficios que el mismo acto no le hubiera proporcionado a un mayorista.

CUADRO 30. *Rangos y honores recibidos por comerciantes entre 1770 y 1826*

Nombre	*Oficial militar*	*Funcionario del Consulado*	*Noble*	*Orden nobiliaria*	*Familiar*	*Regidor honorario*	*Alcalde ordinario*	*Regidor perpetuo*
Juan José de Acha	X					X	X	
Tomás Domingo de Acha		X		X	X	X	X	
José Adalid						X		
Diego de Agreda		X	X	X				
Joaquín Alonso de Alles	X					X	X	
Pedro Alonso de Alles		X	X	X		X	X	
Francisco Alonso de Terán	X	X					X	
Antonio Alonso de Terán	X							
Lorenzo de Angulo Guardamino	X			X				
José Joaquín de Ariscorreta		X					X	
José Manuel Balbontín	X							
Antonio de Bassoco		X	X	X		X	X	
José María de Bassoco	X		X				X	
José Bernardo Baz	X					X		
Juan Alonso de Bulnes Villar	X							X
Juan Antonio de Cobián	X					X	X	
José Pasqual Cobián de los Ríos						X		
Joaquín de Colla	X					X	X	
Francisco Cortina González	X	X		X		X	X	
Joaquín Cortina González	X			X		X		
José Mariano de la Cotera		X	X					

CUADRO 30. [*Continúa*]

Francisco de Chavarrí		X		X		X	X	
Juan Díaz González		X						
José María de Echave		X				X		
Diego Fernández de Peredo	X	X						
Manuel Fernández Sáenz de Santa María		X			X			
Lorenzo García González de Noriega	X	X		X			X	
Manuel García Herreros						X		
Ignacio García Sáenz	X				X			
Diego Gómez de Barreda	X							
José Gómez Campos						X		
Servando Gómez de la Cortina		X	X					
Vicente Gómez de la Cortina	X	X	X				X	
Antonio González Alonso			X			X	X	
Juan Ignacio González Guerra	X	X					X	
Pedro González Noriega						X	X	X
Juan Ignacio González Vértiz		X						X
Gabriel Gutiérrez de Terán		X		X	X		X	
Francisco Javier de Heras								X
Manuel de Heras Soto			X				X	
Sebastián de Heras Soto		X	X	X			X	
Fernando de Hermosa y Miranda							X	
Manuel José de Horcasitas	X							

CUADRO 30. [*Continúa*]

Nombre	*Oficial militar*	*Funcionario del Consulado*	*Noble*	*Orden nobiliaria*	*Familiar*	*Regidor honorario*	*Alcalde ordinario*	*Regidor perpetuo*
Tomás Ramón de Ibarrola		X					X	
Antonio de Icaza	X					X		
Isidro Antonio de Icaza		X		X		X	X	
Mariano Icaza	X							X
Francisco de Iglesias	X							
Francisco Ignacio de Iraeta	X	X			X	X	X	
Gabriel de Iturbe e Iraeta	X	X				X	X	
Francisco Maniau y Torquemada							X	
José Martínez Barenque	X				X			
Francisco Martínez Cabezón		X						
Martín Ángel de Micháus y Aspiros	X	X						
Manuel Noriega Cortina						X		
Bruno Pastor Morales	X							
Antonio de Pérez Gálvez	X		X	X				X
Roque Pérez Gómez	X	X						
Francisco Antonio de Rábago		X	X					
Juan Marcos de Rada	X	X						
Francisco del Rivero	X	X					X	
José Ruiz de la Barcena		X						

CUADRO 30. [*Concluye*]

Francisco Sáenz de Escobosa	X				X		
José Sánchez de Espinosa						X	
José Miguel Sánchez Hidalgo					X		
Juan de Sierra Uruñuela				X			
Francisco de Soberón y Corral	X						
Simón María de la Torre y Albornoz			X				
Gabriel Joaquín de Yermo		X			X		
Gabriel Patricio de Yermo							X

Oficial militar: Oficial del ejército regular o de la milicia.
Funcionario del Consulado: Prior o cónsul del Consulado de la ciudad de México entre 1770 y 1826.
Noble: Ennoblecido, que obtuvo un título nobiliario por méritos, herencia o matrimonio.
Orden nobiliaria: Miembro de una orden nobiliaria, ya fuera de Santiago Alcántara, Calatrava, Montesa o de Carlos III.
Familiar: Ser familiar de la Inquisición implicaba tener certificada la pureza del linaje.
Regidor honorario: Regidor honorario del Ayuntamiento de la ciudad de México.
Alcalde ordinario: Uno de los dos funcionarios judiciales electos por el Ayuntamiento de la ciudad.
Regidor perpetuo: Regidor permanente del Ayuntamiento de la capital, título generalmente comprado y transmitido de generación en generación.

Los honores y elección de los comerciantes

Los comerciantes buscaban activamente —y a menudo obtenían— cargos y títulos que conferían rango y honor a sus poseedores. El cuadro 30 ofrece un índice de algunos de los honores que obtuvieron y las organizaciones a que se unieron 70 prominentes mayoristas de la ciudad de México entre 1770 y 1826. Estos individuos no fueron preseleccionados; son aquellos acerca de quienes se encontraron datos más completos. Si hay algún error en este cuadro, es una leve minusvaloración de los honores recibidos. Todos los que se citan han sido confirmados; sin embargo, es difícil localizar listados de todos los que recibieron tales honores, así es que unos cuantos pueden haber sido omitidos.

Los mayoristas se unieron en gran número a los cuerpos de oficiales tanto del ejército regular como de la milicia. Casi la mitad de los 70 tenían rango de oficiales, y algunos fueron muy prominentes. Joaquín de Colla fue coronel del Regimiento Urbano de Comerciantes de la ciudad de México, y tanto él como su sargento primero, Martín Ángel de Micháus y Aspiros, aun cuando eran peninsulares, fueron arrestados por los conspiradores (algunos de los cuales pertenecían a sus propias tropas) por rehusarse a apoyar el golpe en contra del virrey Iturrigaray en 1808.

Si bien vivían en la capital, algunos de estos comerciantes tenían también considerables intereses económicos en las provincias, por medio del matrimonio y de inversiones en la minería y en la agricultura, y podían, por lo tanto, convertirse en oficiales de los regimientos provinciales del ejército de la Nueva España. En 1799 Antonio de Pérez Gálvez sirvió como coronel en la Caballería del Príncipe, destacada en la región del Bajío, mientras que Lorenzo de Angulo Guardamino era teniente coronel de la infantería de Tlaxcala.[23]

Sin embargo, muchos de los comerciantes de más éxito de la capital se enrolaron como simples soldados de infantería en el regimiento de comerciantes de la ciudad de México, y a pesar de estar entremezclados con los propietarios de pequeñas tiendas minoristas no se quejaban ni trataban de ascender al cuerpo de oficiales. La explicación puede ser que todos los soldados del regimiento, no sólo los oficiales, tenían derecho al fuero militar. En 1807 se recopiló una lista de los soldados y oficiales de cada compañía de este regimiento, porque solamente 399 hombres estaban cumpliendo sus turnos regulares para proporcionar seguridad en las calles, a pesar de que el regimiento constaba de 929 soldados,

[23] Archer, *The Army in Bourbon Mexico*, pp. 212-213, cuadro 18.

sin contar a los oficiales, sargentos, cabos y tambores.[24] En tanto que todos los oficiales eran almaceneros, pocos cabos y sargentos lo eran. En realidad, por alguna razón los corredores de comercio abundaban entre los cabos y sargentos, hasta el punto de casi tener la exclusividad en algunas compañías. Con la excepción de algunos artesanos, los soldados del regimiento eran dueños y administradores de todo tipo de establecimientos comerciales y más corredores de comercio.

La columna del cuadro 30 que indica quiénes de los 70 comerciantes fungieron como funcionarios del Consulado no está completa, ya que no todos los funcionarios se incluyen. (Véase el Apéndice A.) Sin embargo, cuando se la compara con las otras columnas, revela que los pocos que no alcanzaron este honor recibieron muchos otros. Era raro el funcionario del Consulado que no obtuviera también puestos honorarios o la pertenencia a una orden nobiliaria. Casi tan raro era el comerciante no funcionario del Consulado que fuera favorecido con más de un honor. La mayoría de las excepciones consiste en parientes de familias nobles que, por serlo, tenían más probabilidades de obtener honores en esta sociedad.

Algunos de los comerciantes de más éxito solicitaron a la Corona, y recibieron, el ennoblecimiento. Es necesario subrayar dos puntos al respecto. El primero es que muchas de las familias más ricas y prestigiadas, las González Guerra, Icaza, Alonso de Terán y González Calderón, entre ellas, no buscaron posiciones nobiliarias. Segundo, aquellas que ganaron títulos no constituyen de manera alguna la totalidad de las más ricas familias mercantiles, aunque ciertamente se contaban entre ellas. El ennoblecimiento era sólo una —y no la única— expresión de posición social elevada; otras familias buscaron puestos honrosos en el gobierno o en los altos rangos de la Iglesia, la abogacía y otras organizaciones. Algunos comerciantes pertenecían a las antiguas órdenes nobiliarias de Santiago, Alcántara y Calatrava. Pocos de ellos ingresaron únicamente por sus propios méritos; la mayoría lo logró gracias a su parentesco consanguíneo o político con familias de reconocida calidad. Los comerciantes tuvieron más éxito en obtener su entrada a la recientemente formada orden de Carlos III (la décima de catorce órdenes nobiliarias). Algunas veces sucedía que dos miembros de una familia pertenecían a órdenes diferentes.

Ser designado familiar de la Inquisición hacía al individuo funcionario de esa organización, aunque sin ninguna función real ni poder efectivo. Lo que más se apreciaba respecto a este título era

[24] AGN, AHH, leg. 130, exp. 26, 1807.

que señalaba la pureza de sangre y la virtuosidad de la familia de quien lo recibía. El cargo de familiar, honor que pocas veces se concedía en la Colonia, no se confería casi nunca a los comerciantes, y los pocos que gozaban de él hacían referencia a su distinción en toda oportunidad.

A finales del siglo XVIII el Ayuntamiento de la ciudad de México, junto con otros de la Colonia, fue reorganizado para permitir la entrada de regidores honorarios, generalmente en número de seis, seleccionados por los miembros titulares en forma rotativa. Solamente los miembros de la *élite* de la ciudad eran elegibles. En consecuencia, no es de sorprender que algunos comerciantes mayoristas estuvieran representados junto con miembros de familias criollas terratenientes y de otras con títulos nobiliarios, además de un pequeño número de prestigiados abogados. Era usual que varios miembros de una familia extensa tuvieran el cargo con el transcurso del tiempo, aunque sólo una vez.

Un nuevo procedimiento para seleccionar a los dos alcaldes ordinarios acompañó la creación de los regidores honorarios a mitad de la década de 1770. Ahora, un solo nuevo alcalde era elegido cada año, a menudo entre las filas de los regidores regulares y honorarios, para fungir por un término de dos años. Actuaba el primer año como alcalde moderno y al año siguiente ascendía automáticamente al puesto de alcalde antiguo. Muchos comerciantes que fueron regidores honorarios se convirtieron también en alcaldes, cargo que también desempeñó un considerable número de otros almaceneros, que no fueron seleccionados como regidores.

Aquí, como en cualquiera otra parte de Hispanoamérica, era más difícil convertirse en regidor que en alcalde, y pocos comerciantes ingresaron al Ayuntamiento ordinario. Esa institución permaneció firmemente en manos de la *élite* criolla establecida. En realidad, la mayor parte de los comerciantes que lograron ingresar, ya fueran inmigrantes o nativos, lo hicieron durante los reiterados cambios políticos que marcaron las guerras de Independencia y el breve régimen imperial que les siguió. En este periodo era común que se removiese de sus puestos a los miembros de todo un ayuntamiento para ser reemplazado por otros que representaban a la facción que por ese entonces controlaba México o España. Al año siguiente, ese mismo ayuntamiento podía ser disuelto y reemplazado por otro diferente y hasta por el mismo que había sido quitado antes. En general, a pesar de que lo limitado de su número hace peligrosa cualquier generalización, los comerciantes criollos llegaron al Ayuntamiento con mayor frecuencia durante los regímenes liberales y en el periodo posterior a la Independencia, en

tanto que los peninsulares lo hicieron después que el Ayuntamiento original fuera destituido en favor de uno que se creía era más leal a Fernando VII.

Habitualmente, pocos comerciantes por debajo del nivel de almacenero recibieron algún honor significativo, pero, de igual manera, algunos de los más ricos mayoristas nunca alcanzaron tales distinciones. Por ejemplo, José Gómez Campos, Manuel José de Horcasitas, Francisco de Iglesias y Francisco Martínez Cabezón tuvieron éxito en el comercio, la minería y la agricultura. Aun cuando algunos eran miembros de viejas familias prominentes y otros fueron patriarcas de nuevas familias en ascenso, ninguno logró los honores que acumularon otros almaceneros, tal vez un poco menos ricos que ellos. Puede ser que tuvieran alguna razón especial para no solicitar honores, o que mostraran algún inconveniente que no aparece en la documentación. Pero dado que la pertenencia a cada una de las ocho categorías (excepto los grados militares) estaba abierta sólo para algunas personas cada año, y dado el tamaño de la competencia en el gremio de los comerciantes, más el número de individuos elegibles de otras profesiones, parece posible que simplemente fueran demasiado escasos los puestos honorarios tradicionales disponibles para otorgárselos a todos los mayoristas acomodados que surgieron en el próspero clima del México colonial tardío.

Si bien los comerciantes no recibían nombramientos honorarios para cargos gubernamentales, tal como sucedía con miembros prominentes de otras profesiones y familias, algunos de los más poderosos fueron exaltados con su designación como comisarios honorarios del ejército.[25] No se sabe con certeza si se trataba de un reconocimiento a su papel como proveedores de la milicia, o si se otorgaba por otras razones. Antonio de Bassoco recibió el nombramiento de contador honorario de la milicia, mientras que Ángel Pedro de Puyade, de quien ya se hizo mención, debido a su matrimonio con un miembro de una rica familia criolla, fue el único comerciante nombrado intendente honorario.

Las organizaciones caritativas

Las cofradías eran populares en todos los sectores de la sociedad y los comerciantes no fueron la excepción. Algunos pertenecieron

[25] *Los Comisarios Ordenadores Honorarios de Ejército* eran: Juan Díaz González, Pedro González Noriega, Fernando de Hermosa y Miranda y Manuel Fernández Sáenz de Santa María.

a hermandades exclusivas para hombres del comercio, y otros se unieron a cofradías menos restrictivas. Más comúnmente, se afiliaban con una cuyo santo patrón o lugar sagrado se identificaba con su provincia natal en España. Previamente se vio que estas cofradías funcionaban regularmente como instituciones de préstamo, con mayor frecuencia para sus propios integrantes y sus paisanos.

Tal vez debido a su reputación comercial, los mercaderes, siguiendo una práctica largamente establecida, sirvieron a menudo como mayordomos de instituciones religiosas y de caridad. Como tales, estaban a cargo de la mayor parte de los asuntos económicos; decidían la renta o venta de propiedades y mercancías pertenecientes a la organización y ejercían considerable influencia en la concesión de préstamos. Algunos de estos puestos permanecieron en manos de una misma familia durante generaciones, pues un hijo o sobrino se hacía cargo al fallecimiento de su predecesor. En ciertos casos se acusaba a los mayordomos de utilizar los fondos de la corporación para su beneficio personal. Algunos de estos acusados admitieron de buena gana el hecho en sus testamentos e instruyeron a sus ejecutores para que finiquitaran el asunto.

La segunda generación

Los hijos de los mayoristas más exitosos, como miembros de la *élite* de la ciudad de México, contraían matrimonio e ingresaban a las profesiones que estabilizaran o destacaran su posición social, antes que ponerla en peligro. No hay evidencias de que alguno de ellos se casara alguna vez con alguien que no fuera considerado español por la sociedad. La única posible excepción ocurrió cuando Manuel José de Horcasitas, sobrino peninsular y heredero de Francisco Antonio de Horcasitas, casó con la heredera criolla del mayorazgo de la familia Moctezuma.[26] Pero, por supuesto, la familia del emperador azteca había sido ya absorbida por la *élite* española del siglo XVI.

Establecimos antes la frecuencia con que uno o más hijos de un comerciante adoptaba la profesión de su padre, quizás en compañía de primos peninsulares. Este modelo persistía en todos los niveles del comercio. Los propietarios de tiendas individuales también entrenaban a sus hijos para que se hicieran cargo de los negocios.[27]

[26] AN, Pozo, 4 de noviembre de 1801.
[27] AGN, Padrones, leg. 53, diciembre de 1811.

La familia Sánchez Hidalgo, antes estudiada, no constituyó de manera alguna una excepción cuando arregló atractivas carreras o matrimonios para todos sus hijos. Los cuatro vástagos de Francisco José González Calderón manifiestan todavía más las diversas oportunidades abiertas a los hijos de la *élite* mercantil. El hijo mayor, Tomás, se preparó como abogado; pronto se convirtió en parte de la burocracia gubernamental y ascendió hasta convertirse en oidor, primero en el Perú y después en su natal ciudad de México, donde, por último llegó a ser decano de la Audiencia. Su hermano Miguel se hizo cargo del liderazgo económico de la familia, y siendo todavía joven se estableció como comerciante mayorista y miembro del Consulado. Otro hermano, José, optó por la carrera eclesiástica, convirtiéndose en canónigo de la catedral metropolitana. La única hermana, Bárbara, se casó con José de Cevallos, un comerciante inmigrante que asimismo progresó hasta el gremio de los comerciantes.[28] Tanto Tomás como Miguel fueron Caballeros de la orden de Carlos III.

Los hijos de comerciantes estaban bien representados en las filas de los abogados y los sacerdotes. Muchos otros se hicieron cargo de los intereses agrarios de la familia. Ignacio Adalid, hijo de José y esposo de una hija del Conde de San Bartolomé de Jala, reorganizó los asuntos financieros de su familia después de que su padre murió en el curso de un litigio por deudas (originado en parte por la bancarrota de su primo inmigrante Francisco Antonio), y administró sus haciendas pulqueras y sus expendios, con utilidades considerables.[29]

Los hijos de los mercaderes no solían casarse con sus parientes. No había ninguna razón que los obligara a hacerlo; los hijos estaban ya tan inmersos en la familia como era posible, con lo que resultaba innecesaria la vinculación que era la meta de tantos matrimonios de alto nivel. El casamiento con mujeres de la parte inmigrante de la familia no se practicaba, porque no las había en la Colonia, y en todo caso, esa parte de la familia tenía acumulada menos riqueza. Sin embargo, la situación era totalmente distinta para las hijas de los comerciantes, quienes a menudo se casaban con parientes inmigrantes u otros hombres que ingresaban a los negocios familiares. Si bien estos esposos técnicamente podían ser familiares, permanecían fuera de la trama de los familiares criollos de confianza hasta que contraían nupcias. Su matrimonio con un miembro de la familia no sólo nutría una más cercana inte-

[28] AN, Pozo, 29 de junio de 1786, 9 de diciembre de 1801, 30 de junio de 1814; Burillo, 19 de junio de 1802.

[29] AN, Burillo, 2 de enero de 1805.

gración de las propiedades familiares heredadas, sino que también aliaba más firmemente a estos individuos con la familia, al incrementar su interés en el bienestar general. En un sentido muy realista, el matrimonio entre un sobrino inmigrante y la hija de un comerciante equivalía a la afirmación, por parte del novio, de que con ello se comprometía al mayor beneficio de la familia extensa criolla, mientras que, al mismo tiempo, la familia de la novia declaraba que aquél había probado su capacidad y su valía y era ahora digno de confianza para desempeñar un papel prominente en los asuntos económicos de la familia.

El resultado de esta práctica era que las familias podían tornarse muy endogámicas. Diego de Agreda se casó primero con su prima, la hija de su benefactor Francisco Martínez Cabezón. A la muerte de ésta, se casó con otra pariente, esta vez una mujer de su pueblo natal, la Rioja.[30] Ocasionalmente varias hijas de un mayorista se casaban con comerciantes aspirantes, dando por resultado que un par de hombres se hiciesen cargo de los negocios de su suegro e ingresaran al Consulado. De manera parecida, la hija que quedaba viuda de su marido comerciante podía casarse rápidamente con otro mercader en ascenso.[31] Desde luego no escaseaban los candidatos dispuestos a usar tal matrimonio para obtener control de los bienes de un mayorista fallecido.

Tal vez Antonio Velasco de la Torre y Mora, comerciante criollo, logró la perfecta integración de intereses y carreras a través del matrimonio de su hijo y de sus tres hijas. Su hijo Antonio, también comerciante, se casó con la hija de una familia terrateniente establecida, que poseía un cargo en el Ayuntamiento de la ciudad de México.

Una hija contrajo nupcias con un abogado que se integró al cuerpo legal de la Audiencia de Nueva España; otra se casó con un comerciante, pero esta vez con uno del importante centro provincial de Guadalajara.[32]

Pocas hijas de comerciantes se volvieron monjas; el número fue casi insignificante. La vasta mayoría se casó llevando consigo importantes dotes. Y por supuesto, ya que tantas de ellas se casaban con hombres que estaban entonces ligados a los intereses económicos de la familia, a menudo las dotes no salían del control efectivo de la misma.

[30] AN, Burillo, 26 de junio de 1800.
[31] AGN, Consulado, leg. 216, exp. 3, 31 de mayo de 1796.
[32] AGN, Consulado, leg. 164, exp. 12, f. 2, 15 de octubre de 1801; AN, Pozo, 10 de octubre de 1805 y 12 de noviembre de 1805.

Los inmigrantes

Los españoles inmigrantes vinieron a México en gran número, pero pocos estaban destinados a hacerse cargo de los negocios de sus protectores. Para empezar, tenían una posición muy pequeña en la sociedad española urbana y competían entre sí para ver quiénes pasarían de las filas de los empleados a las de los propietarios. Muchos nunca lo hicieron. Éstos con frecuencia no se casaban ni obtenían posesiones valiosas y seguían siendo dependientes de su familia o de sus empleadores en México. Resulta significativo que casi todos los que vinieron, tuvieran éxito en los negocios o no, fueron verdaderos inmigrantes; es decir, nunca regresaron a España. En este sentido se comportaron como la mayor parte de los funcionarios coloniales de España.

Estos inmigrantes no eran partidos atractivos para la *élite* criolla en tanto no demostraran de qué eran capaces en el mundo del comercio. Por lo tanto, solían casarse ya bien pasada su juventud y con mujeres bastante más jóvenes que ellos. Sin embargo, aun en este caso, los inmigrantes no se hacían cargo de la familia de su esposa, sino que, por el contrario, eran absorbidos por ella. Previamente habían sido extraños, en el sentido de que carecían de la red de amigos y relaciones de que disfrutaban otros miembros de sus nuevas familias extensas. Sus parientes eran prestigiados, prósperos y ambiciosos por derecho propio, y con frecuencia se casaban con otras familias de la *élite*. Estos inmigrantes recién casados podían no ser siquiera los únicos comerciantes en la familia, puesto que tantos hijos criollos habían seguido esa profesión y otras hijas podían haberse casado con comerciantes. Con toda certeza, la riqueza y el talento de estos comerciantes inmigrantes era deseable y a menudo necesaria para las familias que los recibían, pero si se siguen las historias familiares durante varias generaciones se manifiesta un patrón constante en el que las mismas familias extensas con las mismas o similares propiedades e intereses de negocios, asimilaron a estos parientes inmigrantes sin gran modificación de su composición interna o de su orientación económica.

Tercera Parte

LA MANUFACTURA

Ya fuera en plantas procesadoras o en talleres artesanales, muchos de los habitantes de la ciudad de México se ganaban la vida con la refinación y elaboración de productos terminados a partir de materias primas. Los estudiosos han ignorado con frecuencia este aspecto de la vida comercial de la ciudad, que proporcionaba empleo a un gran número de personas de todos los niveles sociales y grupos étnicos. La siguiente sección versará sobre la magnitud y los alcances de la fabricación y la actividad artesanal en la ciudad de México durante el periodo colonial tardío, y describirá las normas generales de conducta social y económica de quienes participaban en esta rama de la economía.

VIII. LOS FABRICANTES

La ciudad de México, bien conocida históricamente como centro burocrático y comercial, fue también sede de importantes manufacturas, suficiente como para emplear a un gran número de individuos y rendir considerables ganancias a muchos dueños de fábricas. La mayor parte de la industria consistía en el procesamiento de materias primas tales como granos, carne, lana y algodón, para convertirlos en productos de consumo para la población urbana. Pocos de estos productos se exportaban, y parece que aún menos se enviaban fuera del valle de México. El mercado para estos productos, así como para muchos otros del país en esa época, era la propia ciudad de México.

Los panaderos

El tamaño y la estructura de las panaderías

El pan de trigo, antes que las tortillas de maíz, era el alimento básico de gran parte de la población de la ciudad. Se lo producía en grandes panaderías diseminadas a lo largo de toda la ciudad, la demanda era suficiente como para mantener 58 de estos negocios en 1793. Eran propiedad de 44 individuos, incluyendo a tres mujeres. Una persona tenía cuatro panaderías, otras dos poseían tres cada una, y otras tres poseían dos por cabeza.[1] Con el objeto de mantener la estabilidad en los precios y evitar que la industria cayera en manos de unas cuantas personas, el gobierno municipal regulaba tanto el precio del pan como el número de expendios con que cada panadería podía tratar. Las panaderías tenían una dispersión uniforme en los distintos vecindarios y cada una abastecía quizás a cinco pulperías en una cierta área señalada por los funcionarios. La venta de pan a otras tiendas estaba prohibida.

Una descripción exacta de estas instalaciones se encuentra en el informe preparado por un arquitecto para un caso legal en 1790.[2] El edificio de dos pisos se componía de un ala principal que medía 55 por 21 1/4 varas, unido a un anexo de 19 por 13 2/3 varas por medio de una conexión de 6 1/3 por 7 1/4 varas, lo que en total constituía un área total de 1 529 varas cuadradas. Se entraba al

[1] AGN, Abastos y Panaderías, leg. 4, exp. 4, 5 de mayo de 1793.
[2] AGN, Tierras, leg. 1207, exp. 2, 30 de octubre de 1790.

edificio a través de una tienda, con una vía de acceso que llevaba a un establo y a una cochera en la que había un pozo. La estructura tenía dos patios, el más grande con una fuente, y tres corredores que pasaban a través del área de trabajo. Había un pequeño almacén de sal y un amplio granero con piso de madera. El patio principal contenía también una gran tina con aditamentos que proveían a la panadería del agua caliente necesaria. Había, naturalmente, un espacioso cuarto para hornear con una leñera cercana y hasta un cuarto especial para leudar la masa. El resto del piso principal se componía de las habitaciones tipo barraca para los trabajadores. En el segundo piso, al cual se llegaba por una escalera, estaba la vivienda del dueño, incluyendo un cuarto de recepción, tres recámaras y una cocina muy bien terminada, así como las habitaciones del administrador del negocio y de los sirvientes. Toda la estructura estaba hecha de piedra y mortero, con marcos de cedro en las puertas y ventanas. El arquitecto fijó el valor de toda la instalación en 16 250 pesos.

Este valor declarado era muy representativo de las panaderías en general, aunque había considerables variaciones. El cuadro 31 enumera el precio en que fueron vendidas o inventariadas diversas panaderías. La gran inversión requerida para el edificio y el equipo necesario es obvia. Sin embargo, la excepción (726 pesos) habla de la existencia de algunas operaciones muy pequeñas, cuya presencia se confirma con otra documentación.

CUADRO 31. *Valor indicado de panaderías al momento de su venta o inventario*

Año	*Valor*
1790	16 250 (pesos)
1791	3 500
1791	20 025
1792	726
1798	6 000
1800	17 961
1805	19 000
1809	26 860
1811	9 786

FUENTES: AN, Pozo, 16 de mayo de 1791 y 1º de octubre de 1791; Burillo, 20 de octubre de 1792 y 16 de enero de 1798; Barrientos, 8 de agosto de 1805 y 9 de marzo de 1809; AGN, Tierras, leg. 1207, exp. 2, 30 de octubre de 1790; *DM*, 30 de junio de 1811; *GM*, 2 de abril de 1800.

La fuerza de trabajo

Una revisión del censo de 1753 (que proporciona datos exactos sobre tres séptimas partes del centro de la ciudad), permite ver mejor cómo se organizaban estos negocios. Se mencionan en él a 27 dueños de panaderías; de éstos, 15 vivían en el local de sus panaderías junto con los trabajadores. Tres de los propietarios eran mujeres. Estas 15 panaderías empleaban a 169 operarios, un promedio de poco más de 11 por panadería. Había, sin embargo, una gran variación en el tamaño de la fuerza de trabajo. La panadería más grande empleaba a 22 trabajadores, otra a 18, la mayoría entre 10 y 15 y varias a menos de 10. Una enlistaba a 3 trabajadores y otra sólo a uno. La vasta mayoría de los operarios eran indios, unos cuantos mestizos y mulatos. Aproximadamente la mitad eran casados y vivían en el edificio con sus familias. En un local grande, el número de niños podía aproximarse al de los trabajadores.

Si extrapolamos estas cifras para las 53 panaderías mencionadas en 1793, en la misma proporción, estas panaderías empleaban a casi 600 personas, cuyas esposas y dependientes podían duplicar aproximadamente esa cifra. Siendo así, tal vez unos mil miembros de la población indígena de la ciudad trabajaban y vivían en estas panaderías. Una orden expedida en 1805 por el virrey Iturrigaray nos da aún más información acerca de la vida de estos empleados de panadería. El virrey ordenó a las panaderías que eliminaran todo descuento de la paga de los empleados derivado de deudas contraídas con el propietario. En lo futuro, los propietarios tenían prohibido hacer préstamos a sus trabajadores, ya fuera en efectivo o en mercancías, bajo pena de perder las cantidades adelantadas. Sin embargo, todas las deudas ya existentes deberían ser saldadas en los tres meses siguientes, reteniendo la mitad del salario diario de los trabajadores afectados. Cualesquiera deudas remanentes al final de ese periodo deberían ser pagadas con un tercio de los salarios diarios. No habría más trabajadores encerrados en los edificios. A todos los trabajadores se les pagaría diariamente y no podrían hacerse deducciones para costear fiestas u otros gastos. A todos los oficiales o jornaleros se les pagarían dos reales por horneada de pan y el salario de los horneros debería elevarse medio real por horneada. No se permitiría la entrada a mujeres. Aunque la elaboración del pan comenzaba a las 12:00 del día, todos los trabajadores deberían estar presentes a las 8:00 de la mañana. Los jóvenes de toda casta y color serían elegibles como aprendices de panadero, si bien no podían trabajar más de dos apren-

dices en ninguna panadería. No se asignarían prisioneros a las panaderías y ningún trabajador podía dejar su empleo sin notificarlo al alcalde de su barrio o al gobernador indígena.[3] No todos los trabajadores, sin embargo, vivían en las panaderías. El censo de 1753 revela algunos trabajadores indios y mestizos que residían con sus familias, por separado.

Como virtualmente en toda empresa en la cual el propio dueño no tenía que ejecutar trabajo técnico, había una separación entre la propiedad y la administración de panaderías (aun cuando, como hemos visto, con frecuencia el propietario viviera en el edificio). Todas las panaderías examinadas empleaban a un mayordomo que, si era competente, podía llegar a ser socio administrador del propietario. De los 33 mayordomos de panaderías registrados por el censo de 1753, sólo ocho vivían con sus empleadores; el resto residía, ya fuera solos, o con sus familias. Todos los mayordomos eran de estirpe española y un buen número de ellos había nacido en la propia España. Muchos inmigrantes ingresaron a estos empleos o a otros similares, que en conjunto pueden verse como parte de un mismo nivel. Todas las ocupaciones de este tipo tenían la cualidad de darle a la persona empleada responsabilidad sobre trabajadores, sirvientes o correspondencia de negocios como agente del propietario. Mariano Borunda, por ejemplo, en un solo anuncio buscaba un puesto como copista, conserje o mayordomo de una panadería, declarando tener experiencia en los tres campos.[4]

Los propietarios

Los dueños de panaderías eran también exclusivamente de origen español y con frecuencia peninsulares, aunque no en el mismo número que entre los mayordomos. Es verdad que algunas panaderías eran propiedad de conventos que por lo regular las cedían en arrendamiento. Los arrendatarios tendían a ser del mismo tipo que los propietarios regulares. De manera general, los dueños de panaderías no tenían otros intereses económicos; sorprendentemente, ningún propietario tenía hacienda agrícola alguna para abastecer su panadería. Hay evidencias de que algunas panaderías se conservaron en una familia por generaciones, ya que unas pocas familias que estaban en el negocio de acuerdo con el censo de 1753 continuaban en él a finales del siglo. Generalmente, sin embargo, como se verá más adelante, estas panaderías no propor-

[3] *DM*, 6 de diciembre de 1805, suplemento, pp. 289-292.
[4] *DM*, 24 de noviembre de 1805.

cionaban bases sólidas sobre las cuales erigir fortunas familiares duraderas; algunas estaban crónicamente plagadas por las deudas y la necesidad de negociar nuevos préstamos para pagar los ya vencidos.

La mayoría de los comerciantes y profesionales importantes, evitaban poseer estos negocios y hasta invertir en ellos. La mayor parte de las panaderías parecen haber sido adquiridas por individuos que habían reunido un pequeño capital a partir de un negocio en pequeña escala o por otros medios, o que habían podido obtener un préstamo de una institución eclesiástica. No obstante este capital inicial, la mayoría de los compradores se veían forzados a pagar sus nuevos negocios a plazos. En estas condiciones, el nuevo propietario podía muy bien encontrarse inicialmente en deuda con dos diferentes acreedores: el vendedor y la institución que le había prestado el dinero para hacer el pago inicial.

Mientras que algunas personas entraban al negocio para abandonar el comercio minorista, otras seguían dedicándose a él después de adquirir una panadería. En esta última categoría fue notable Joaquín de Aldana, cuya carrera en el comercio minorista y en el del pulque ha sido ya descrita. Él, como muchos otros dueños de panaderías, se valió de un convenio de compañía para administrar su negocio. Su administrador, Ignacio de Paz y Pérez, nativo de la capital, estimó su riqueza, en 1807, en 35 mil pesos, y según su propia declaración, toda ella, a excepción de 1 400 pesos heredados de su padre y de cuatro mil pesos que le dejó la difunta esposa de su socio, se derivó de su sociedad con Aldana.[5]

Éste es solamente un ejemplo de los muchos convenios de compañía típicos de los negocios de panadería. Aunque tenían muy diferentes orígenes y derivaciones, casi todos ellos involucraban a una parte que invertía todo o el capital y la otra que administraba la empresa, generalmente con una división equitativa de las ganancias. Pedro José de Berazueta y Miguel de Ariestegui adquirieron juntos una panadería por 3 500 pesos y formaron una compañía con ella por el término de cinco años. Sin embargo, Berazueta finalmente aportó diez mil de los 12 300 pesos de la inversión y Ariestegui accedió a administrar el negocio, con ayuda de un mayordomo que él seleccionaría, a cambio de la mitad de las ganancias.[6] Antonio Maque y Álvaro del Casal también formaron una compañía en una panadería en cuanto la adquirieron. En un acuerdo de la mayor simplicidad, estipularon que durante el plazo de nueve años de la compañía Maque suministraría todo el capital y

[5] AN, Pozo, 2 de mayo de 1807.
[6] AN, Pozo, 16 de mayo de 1791.

Casal fungiría como administrador, dividiendo las ganancias por partes iguales.[7] Algunas compañías existieron informalmente por largos periodos antes de manifestarse en contratos formales.[8]

Los términos del comercio

El negocio de panadería exigía un flujo periódico de capital para pagar el grano necesario. Los dueños se valían de una variedad de medios a fin de adquirir su principal materia prima; con frecuencia debían pedir dinero prestado para tal efecto. No siempre podían contar con tener a la mano el capital suficiente, fruto de la venta de sus productos a las pulperías de la ciudad, puesto que, aunque enviaban el pan a estas tiendas a diario, parece ser que sólo les pagaban periódicamente. Antonio María Jiménez, administrador de una panadería, informó que enviaba pan diariamente a la tienda mestiza de la viuda Gertrudis Soriano, en Xochimilco, y que ella le pagaba cada mes.[9] Jiménez, sin embargo, hizo esta declaración ante el Consulado en una demanda contra la mujer por falta de pago. En un caso ante el tribunal civil de la Audiencia Juan José del Castillo, dueño de una panadería, entabló una demanda contra los bienes del fallecido Tomás Moreau por la suma que éste le debía: 100 pesos que le había prestado para que ampliara su negocio en el barrio de Necatitlán y 61 pesos por compras de pan.[10]

Ya hemos visto en el capítulo v que las pequeñas tiendas misceláneas también debían contar con las ventas a crédito, teniendo que aceptar frecuentemente artículos empeñados como pago. En consecuencia, la dependencia de las transacciones a crédito se abría paso desde la esfera del comercio minorista hasta la de la producción propiamente dicha. Siempre que se producía una demanda de pago inmediato en algún punto de la economía, repercutía instantáneamente a lo largo de toda la cadena de crédito, llevando en ocasiones al negocio afectado, y a cualquier número de asociados, a una situación de crisis e incluso a la bancarrota.

Si carecía del capital disponible para pagar en efectivo por el grano y otros productos necesarios, el dueño de una panadería podía solicitar un préstamo a un individuo o a una institución; en algunos casos, los prestamistas optaban por hacer un arreglo

[7] AN, Burillo, 23 de abril de 1785.
[8] AN, Pozo, 10 de diciembre de 1790.
[9] AGN, Consulado, leg. 160, exp. 7, f. 7, 1805.
[10] AGN, Civil, leg. 985, exp. 10, f. 3, 18 de julio de 1791.

de compañía. José María Vázquez necesitaba cinco mil pesos en 1797, y accedió a formar una compañía con Pedro Caso, comerciante de la ciudad. Vázquez continuaría administrando su panadería, pudiendo retirar los fondos necesarios para atender sus necesidades diarias y las de su familia, aunque finalmente las utilidades se dividirían por mitad.[11] Pedro Pablo de San Julián recurrió al almacenero Leonardo María Calo cuando necesitó cinco mil pesos en 1789. Retuvo el control total de sus negocios, pero celebró un contrato por dos años que le daba a Calo la mitad de las utilidades.[12]

Algunos dueños de panaderías permanecieron en apuros financieros por largos periodos y dependían de la buena voluntad de otros individuos para mantenerse a salvo de la bancarrota. En 1804 José Lucas Pérez Hernández formó una sociedad en su panadería por un lapso de ocho años. Su socio invirtió doce mil pesos a cambio de la mitad de las utilidades.[13] Diez años después, cuando disolvió una compañía que mantuvo con otra persona durante sólo un año, declaró que por bondad su antiguo socio le había permitido conservar el edificio y el equipo valuados en cinco mil pesos, en calidad de préstamo a cuatro años con el 5% de interés; sin embargo, se le exigió a Pérez Hernández que ofreciera algunas joyas como garantía.[15]

Por lo general, sin embargo, los préstamos no se traducían en convenios de compañía, sino que simplemente permanecían como deudas de la panadería. En consecuencia, un negocio con un alto valor nominal podía deber grandes sumas. Cuando Juan Arredondo adquirió una panadería por 20 025 pesos en una subasta, resultado de una bancarrota, tuvo que asumir también una deuda de dieciséis mil pesos que pesaba sobre ella. La reconoció en calidad de préstamo al 5% de interés por un término de cinco años, procedimiento acostumbrado cuando se transfería una propiedad con deudas.[16] En 1805 Francisco Orduña compró una panadería por diecinueve mil pesos; cuatro años después, el negocio tenía un valor nominal de 26 860 pesos; sin embargo, Orduña se vio en la necesidad de solicitar de los franciscanos un préstamo por ocho mil pesos, a un plazo de nueve años, para liquidar siete mil pesos de deudas urgentes que había acumulado su negocio.[17]

[11] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 29 de agosto de 1797.
[12] AN, Puertas, 12 de marzo de 1789.
[13] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 30 de octubre de 1804.
[14] AN, De la Torre, 14 de julio de 1814.
[15] AN, Vicente Hidalgo de los Reyes, 3 de octubre de 1807.
[16] AN, Pozo, 1° de octubre de 1791.
[17] AN, Barrientos, 8 de agosto de 1805 y 9 de marzo de 1809.

José de Arechaga fue uno de los que se encontraron sin fondos para comprar el trigo necesario; por lo tanto, obtuvo de un particular un préstamo de seis mil pesos a un año, ofreciendo la propia panadería como garantía.[18] Algunos propietarios tenían que seguir solicitando nuevos préstamos para refinanciar los viejos. Una viuda, Mariana García de la Carrera, había administrado por sí misma una panadería durante 14 años cuando en 1787 se vio en la necesidad de solicitar un préstamo de dos mil pesos a Bárbara Cortés, una solterona, dando como fianza dos casas en la ciudad. Cerca de un año después, con el objeto de pagar la deuda que por dos mil pesos había contraído anteriormente, obtuvo un préstamo por 4 150 pesos a cinco años del doctor Andrés Ambrosio de Llanos y Valdez, ofreciendo nuevamente en garantía los dos edificios y agregando una garantía de su hijo. Menos de tres años después tuvo que ofrecer todo lo que poseía para garantizar un préstamo de cuatro mil pesos a cinco años que le hizo Juan Manuel Echeveste.[19]

Por supuesto, solicitar préstamos no siempre significaba estar en una débil situación económica; podía significar, en cambio, la expansión de un negocio. Los hermanos Félix y Gerónimo Prieto informaron que con frecuencia habían administrado panaderías para sus dueños, pero debido a que siempre habían tenido que dividir las ganancias con ellos, nunca lograron obtener el máximo rendimiento por su trabajo. Finalmente, en 1791, concertaron un préstamo de doce mil pesos a tres años con Josefa de Sandoval y Rojas, quien había sido a su vez dueña de una panadería, y utilizaron ese dinero para establecerse independientemente por primera vez.[20]

La obtención de grano

La mayor preocupación de los panaderos era obtener un abastecimiento constante de grano, y con este fin usaban una variedad de tácticas. Algunas evidencias indican la existencia de comerciantes de trigo que actuaban como intermediarios entre los productores y los panaderos. A varios individuos que se identificaban como comerciantes no se les encontró otra actividad mercantil que la venta de trigo. Como en tantas otras transacciones, las compras de trigo se hacían normalmente a crédito y se pagaban

[18] AN, Pozo, 3 de abril de 1787.
[19] AN, Torija, 10 de marzo de 1787 y 30 de enero de 1788; Barrientos, 8 de octubre de 1790.
[20] AN, San Martín, 18 de marzo de 1791.

a plazos. El comerciante Manuel de Menoyo declaró que Domingo de la Cotera le debía 965 pesos derivados de la venta de 237 cargas de trigo a razón de 6 pesos la carga. De la Cotera accedió a pagar esa cantidad por medio de dos pagos semestrales de 60 pesos durante los siguientes ocho años.[21]

Algunos panaderos tenían acuerdos con ciertos molinos cercanos a la capital. José Manuel Barreda, por ejemplo, recibía regularmente harina del molino propiedad del comerciante platero y agricultor Juan José de Oteiza. Según la declaración del propio Barreda, las malas condiciones económicas le habían dejado con una deuda pendiente de 970 pesos. Sin embargo, no había dificultad a largo plazo, ya que el propio Barreda había prestado 5 600 pesos a tres individuos diferentes y podría saldar la deuda cuando a su vez le pagaran.[22]

Otros compraban el grano directamente a los dueños de haciendas trigueras. En 1805 José María de Benavente hizo dos de tales transacciones con un intervalo de cuatro meses. Primero acordó comprar de 700 a 800 cargas de trigo al regidor Joaquín Romero de Caamaño al precio de 9 pesos 4 reales por carga, pagando dos mil pesos de inmediato, otros dos mil un mes después y el remanente dos meses más tarde. En otro convenio, compró mil cargas de tres haciendas en Toluca, propiedad de Francisco Emeterio Elorreaga de la ciudad de México; el vendedor debería enviar 200 cargas cada mes, entre agosto y diciembre, a tres molinos situados cerca de la capital, al precio de 8 pesos 2 1/2 reales por carga. Benavente había pagado ya cuatro mil pesos y pagaría el saldo al recibir el último envío.[23]

Por último, algunos dueños de panaderías hacían préstamos directos a los dueños de fincas trigueras con la condición expresa de que el pago se haría en grano enviado directamente a sus establecimientos.[24] Pedro La Farga le prestó dos mil pesos a Manuel Enderica para el cultivo de 38 cargas de trigo ya sembrado en su hacienda; el préstamo debería ser pagado al recoger la cosecha.[25]

La posición social de los panaderos

Los dueños de panaderías nunca podían contraer un matrimonio que elevara su posición social de manera perceptible; al igual que

[21] AN, Pozo, 12 de junio de 1793.
[22] AN, Pozo, 16 de febrero de 1792.
[23] AN, De la Torre, 28 de marzo de 1805 y 3 de julio de 1805.
[24] AN, Torija, 20 de diciembre de 1781.
[25] AN, Barrientos, 1° de agosto de 1799.

otros de su nivel, generalmente eran incapaces incluso de exigir una dote. Si acaso unos pocos podían dar el salto hacia el comercio, ciertamente no en escala importante. No recibían honores por parte del gobierno municipal o colonial y de la Iglesia. Pocos de sus hijos lograron algún ascenso notable; más bien, entraron al comercio minorista y a los oficios artesanales más prestigiados. Unos pocos se convirtieron en clérigos pero no llegaron a desempeñar altos cargos eclesiásticos.

Los dueños de panaderías, junto con otros manufactureros de la ciudad, imitaban a los comerciantes en un aspecto: su fascinación por la milicia. Pero como prueba de sus posiciones relativas en la sociedad, mientras que muchos comerciantes obtenían rango de oficiales, pocos propietarios de panaderías sobrepasaban el de sargento o alférez en los escuadrones de la milicia capitalina.

Los tocineros

La producción de carne

En el periodo colonial tardío la ciudad de México, que tenía una gran población fuertemente hispanizada, con acceso regular al dinero, consumía grandes cantidades de carne de todo tipo. Humboldt señaló que en 1791 sólo la capital consumió 16 300 reses, 278 300 ovejas, 50 600 cerdos, 24 mil cabritos, chivos y conejos, 1 255 000 pollos y 125 mil pavos.[26] El consejo de la ciudad presidía una subasta anual en la cual los particulares competían por el derecho de supervisar la matanza y la venta de carne al mayoreo (el "abasto") para toda la ciudad. La persona designada se convertía simplemente en administrador general de un sistema de distribución de carne bastante descentralizado, y tenía derecho a una retribución por cada transacción de carne al mayoreo efectuada en la ciudad. No era responsable en manera alguna de cubrir todo el abastecimiento con reses de sus propios hatos, ni obtenía realmente un monopolio.[27] Algunos de los rastros existentes eran propiedad de conventos y otras instituciones eclesiásticas y caritativas las cuales obtenían un ingreso rentándolos a particulares.

Ni el abastecimiento ni la comercialización de la carne se examinarán aquí. Ya que ambos eran suministrados por medio de

[26] Alexander von Humboldt, "Tablas geográficas políticas", en Florescano y Gil, *Descripciones económicas*, p. 152.

[27] Véase Ward Barrett, "The Meat Supply of Colonial Cuernavaca", *Annals of the Association of American Geographers*, 64:4 (diciembre, 1974), pp. 525-540, para obtener la descripción del sistema en otra ciudad colonial.

contratos municipales, la documentación concerniente a su venta y distribución no fue abundante en los archivos de notarías y tribunales examinados.

Los paralelos entre la producción de carne y la de pan

Los rastros de cerdos eran parte de este negocio y en la ciudad había varios de ellos, algunos muy cerca del distrito comercial central. Un examen de su propiedad y operación revela que su valor era similar al de las panaderías, que eran administrados de manera parecida y que pertenecían a personas con antecedentes sociales análogos. Los paralelos entre las dos industrias eran numerosos.

La gran mayoría de los trabajadores eran indígenas mal pagados. Sin embargo, no hay indicios de que estuvieran sujetos a las plantas a la manera de los empleados de panaderías. Étnicamente, todos los dueños eran españoles; también aquí encontramos buen número de peninsulares. Las tocinerías recientemente adquiridas con frecuencia se pagaban a plazos o bien el precio de la venta se consideraba préstamo a pagarse con intereses en determinado número de años. Aquí también existía una separación entre propiedad y administración, y las tocinerías normalmente eran administradas por españoles de nacimiento. Con frecuencia eran manejadas por sociedades, muchas de las cuales se derivaban de la crónica necesidad de capital para comprar el ganado. La bancarrota fue una infortunada realidad para muchos de los dueños.

Los propietarios

Los dueños eran generalmente hombres que habían obtenido sus negocios con ahorros limitados o con préstamos de instituciones eclesiásticas. Varios funcionarios gubernamentales y clérigos prominentes poseyeron tocinerías en una u otra época, pero nunca constituyeron una parte importante entre los propietarios y raramente manejaron en persona sus propiedades. La mayor parte de los dueños pasaron a este negocio desde el comercio minorista y bien podían conservar cierta asociación con aquél. Ninguno de los individuos estudiados poseyó o rentó alguna vez fincas rurales de ninguna clase y, por lo tanto, eran incapaces de autoabastecerse de ganado. Bartolomé González y Obin, nativo de Asturias, tenía inicialmente una tienda minorista en la capital, valuada en alrededor de 4 500 pesos. Cuando se casó otorgó arras por 500 pesos, pero no recibió dote. Con el tiempo, sin embargo, se deshizo de la

tienda y compró una tocinería en subasta pública. Cuando hizo su testamento, en 1782, la tocinería era su único negocio e incluso vivía en el edificio. Aparentemente era un buen negociante, ya que se declaró libre de deudas.[28] Su viuda, María Magdalena Orihuela, no pudo darle dote a su hija cuando ésta se casó, pero le transfirió a su yerno la administración de la tocinería.[29] Cuando ella murió, en 1800, el negocio estaba valuado en 16 850 pesos.[30]

Algunos propietarios se involucraban en otras empresas, aunque siempre en pequeña escala. Manuel de Caso organizó varias compañías relacionadas con la venta de mulas, con su hermano y con un primo.[31] José Enríquez rentó un molino en Tacuba durante siete años por dos mil pesos (aparentemente el total de la renta por los siete años, no por cada uno), a pagarse en mensualidades, con la garantía del Conde de Santiago, quien accedió a completar los términos del contrato si Enríquez moría mientras estaba en efecto.[32] Extrañamente, algunas tocinerías eran poseídas de manera conjunta con vecindades aledañas (en las cuales tal vez vivían los empleados), y solían vendérselas como una unidad.[33] Al igual que en el caso de las panaderías, muchos dueños vivían en el edificio donde tenían sus negocios.

La estructura de la deuda crónica

Como se muestra en el cuadro 32, las tocinerías podían valer mucho dinero; sin embargo, periódicamente se requerían grandes sumas para comprar ganado. Los propios dueños de tocinerías tenían que vender sus productos a crédito a los detallistas, quienes eran incapaces de asegurarles un flujo de efectivo confiable. Por lo tanto, generalmente andaban en busca de capital adicional, ya fuera como préstamo o como inversión de financieros con deseos de convertirse en socios. En consecuencia, muchas tocinerías padecían deudas que podían abarcar la mayor parte de su valor estimado y que inclusive podían llevar a sus dueños a la bancarrota.

En 1800 Antonio Somera determinó refinanciar las tres tocinerías que poseía en la ciudad y accedió a formar una compañía por cinco años con el próspero comerciante José Ruiz de la Bárcena.

[28] AN, Puertas, 5 de marzo de 1782.
[29] AN, Burillo, 2 de junio de 1797.
[30] *GM*, 8 de febrero de 1800.
[31] AN, Vicente Hidalgo de los Reyes, 7 de febrero de 1807.
[32] AN, Burillo, 16 de abril de 1806.
[33] AN, Burillo, 16 de abril de 1806 y 18 de febrero de 1804; Torija, 26 de mayo de 1790; DM, 20 de noviembre de 1808.

CUADRO 32. *Valor estimado de tocinerías al momento de su venta o inventario*

Año	*Valor*
1796	5 000 (pesos)
1800	16 850
1801	15 000
1802	4 500
1804	13 150 [a]
1806	7 300
1808	13 520 [a]
1809	42 782
1809	60 930 [b]
1809	21 650
1811	19 649

[a] Incluyendo una casa de vecindad.
[b] 40 930 pesos por el edificio y 20 mil pesos en mercancías.
FUENTES: AN, Burillo, 10 de mayo de 1796, 9 de octubre de 1801, 20 de marzo de 1802, 18 de febrero de 1804; Tomás Hidalgo de los Reyes, 11 de noviembre de 1811; *GM*, 8 de febrero de 1800, 11 de enero de 1809 y 8 de agosto de 1809; *DM*, 19 de junio de 1806 y 20 de noviembre de 1808.

Somera conservó la administración de sus plantas e invirtió, además de su valor, casi seis mil pesos en efectivo y nueve mil en mercancías. Ruiz de la Bárcena, por su parte, aportó 24 mil pesos en efectivo. A Somera se le permitía cubrir sus gastos y los de su familia del fondo general de la compañía, pero se le prohibió actuar como fiador o participar en negocios fuera de la compañía. Todas las ganancias deberían repartirse equitativamente y ser pagadas en efectivo.[34]

En varios casos los dueños de tocinerías sólo entregaban el negocio a sus administradores cuando éstos accedían a hacer inversiones directas en ellas. En 1796 Juan José de Ojeda tenía en arrendamiento una tocinería valuada en 4 800 pesos, por 400 pesos al año. Manifestando que ya no podía manejar el negocio por sí mismo, aceptó a Bruno Desa como socio y administrador, pero sólo si Desa invertía el dinero necesario para aumentar el capital a cinco mil pesos. Hecho esto, Desa tuvo derecho a un tercio de las utilidades más veinticinco pesos al mes para su manutención y la de su mayordomo. La compañía duraría tanto como los socios lo desearan.[35]

[34] AN, Pozo, 7 de mayo de 1800.
[35] AN, Burillo, 10 de mayo de 1796.

En 1811 Manuel Fernández de Peredo poseía una tocinería valuada en 19 649 pesos, de los cuales catorce mil eran suyos. Formó una compañía con Francisco Sánchez, haciéndolo socio administrador, siempre y cuando éste invirtiera también siete mil pesos. Fernández de Peredo era dueño del edificio que albergaba al negocio y exigió por él una renta anual de 1 500 pesos del fondo general de la compañía. A Sánchez y su familia se les permitió vivir sin costo en el edificio. El acuerdo fue por cinco años y estipulaba la división equitativa de las ganancias, y que a Sánchez se le pagaría en efectivo. El contrato también expresaba que Sánchez tendría la primera opción de compra, si su socio decidía vender.[36]

Los hijos no se resistían a seguir los pasos de sus padres, aun en negocios tan riesgosos como éste. En 1795 Antonio de Orihuela declaró que su hijo, quien también se llamaba Antonio, había trabajado para él durante años sin recibir pago alguno y que había mostrado su inteligencia para el negocio. El padre accedió a prestarle tres mil pesos al hijo, quien con eso estableció su propia tocinería en Chalco. Buen negociante en verdad, pronto ganó lo suficiente para saldar la deuda con su padre.[37]

El matrimonio nunca elevó al dueño de una tocinería a la cúspide de la sociedad, ni dueño alguno construyó nunca un imperio económico basado en su negocio. Los tocineros nunca recibían honores de importancia por parte de la sociedad, y sus hijos no gozaban, ni destacaban socialmente. Por último, al igual que los dueños de panaderías, se apresuraban a ingresar a la milicia, aunque solamente ascendían a los rangos medios.

Los obrajeros

La obtención de mano de obra: el problema del confinamiento

A pesar de no ser famosa como centro textil, a la manera de las ciudades de Puebla y Querétaro del periodo colonial tardío, en la ciudad de México habían varios obrajes. Una lista parcial de propietarios de obrajes en la capital, en 1798, incluía trece nombres.[38] Las plantas en sí no parecen haber sido muy valiosas. En 1787 el Juzgado de Capellanías anunció su intención de subastar el obraje que a su muerte dejó José Razo, el cual estaba valuado en catorce mil pesos, pero afectado con capellanías de ocho mil pesos.[39]

[36] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 11 de noviembre de 1811.
[37] AN, Burillo, 18 de noviembre de 1795.
[38] AGN, Civil, leg. 1628, exp. 1, f. 35, 1798.
[39] *GM*, 19 de junio de 1787.

A la muerte de Manuel de Otero y Araujo, en 1785, sus tres hijos declararon que el valor de su obraje era de 10 650 pesos y el de la casa anexa a él de 5 600, pero ambas estaban gravadas por un total de 6 400 pesos.[40] Sin embargo, no todo el tejido de telas era hecho en obrajes. Como veremos en el capítulo siguiente sobre los artesanos, un gran número de tejedores de toda clase practicaba su oficio independientemente.

En contraste con la situación que prevalecía en las panaderías y en las tocinerías, el problema de los obrajes no era el abastecimiento sino la mano de obra. En 1807 Manuel Durán de Otero, según su propia declaración, dueño durante más de 45 años del obraje más antiguo de la ciudad de México y sus alrededores, escribió una extensa carta a un funcionario gubernamental detallando sus problemas de mano de obra. Reclamaba que sus problemas tenían su origen en la orden expedida por el virrey hacía dos años, prohibiendo el confinamiento de trabajadores por toda la semana. Haciendo una extrapolación de una de sus propias declaraciones, parece ser que todavía era lícito confinar a los trabajadores de los obrajes durante los días laborables, pero tenían que ser dejados en libertad los domingos y días festivos. Ya no se los podía atar a las fábricas por medio de sus deudas. Aunque afirmaba que sus empleados le debían más de cuatro mil pesos, Durán de Otero aducía que no podía cobrar ese dinero o usar la deuda como excusa para obligarlos a desempeñar sus tareas, puesto que ya no podía adelantarles más que cuatro meses de salario y solamente podía embargarles dos tercios de su paga, como abono de sus deudas.

Pero ésta no era su queja principal, sino más bien la de que otros dueños de obrajes violaban la orden al dar dinero a sus trabajadores ebrios durante los días festivos encerrándolos después en sus propias plantas para que pagaran con trabajo. De manera característica, culpaba de todo el problema a la personalidad del sector plebeyo de la sociedad, declarando que sus miembros se embriagaban de inmediato cuando se les liberaba de los confines de un obraje e importunaban a sus dueños, pidiendo adelantos para comprar más licor cuando se les terminaba el dinero. Aunque Durán de Otero pedía al funcionario que inspeccionara esos otros obrajes y que le devolvieran a sus trabajadores allí detenidos, el tono del documento deja claro que en realidad estaba en favor de la derogación de la orden.[41]

[40] AN, Torija, 22 de junio de 1785; Pozo, 14 de noviembre de 1785.
[41] AGN, Civil, leg. 987; sin paginación, 2 de septiembre de 1807.

La obtención de mano de obra: el encarcelamiento de los delincuentes

Ya que el trabajo en los obrajes era impopular aun entre los miembros más pobres de la sociedad, el tribunal municipal ordenaba regularmente que los delincuentes y los jóvenes desocupados fueran enviados a talleres cerrados ("oficinas cerradas") como aprendices de tejedor durante cuatro, cinco o tantos años como fueran necesarios para hacer de ellos jornaleros calificados. Supuestamente, al final del término, salían bien adiestrados y con 30 pesos en el bolsillo.

Por lo general al principio del proceso judicial los huérfanos, los desobedientes, o los jovencitos delincuentes, cuyas edades fluctuaban entre los 12 y los 16 años, comparecían ante el alcalde ordinario con los cargos que se les hacían. Sin embargo, no siempre eran necesarios los cargos específicos. Un muchacho podía ser enviado a un obraje simplemente por estar desocupado y no tener un hogar, o si su tutor testificaba que ya no era capaz de controlarlo.

En consecuencia, el muchacho era sentenciado a un periodo de adiestramiento en un obraje, y se lo ponía bajo la supervisión de uno de los procuradores de la ciudad. En 1794 Francisco Lostre, dueño del obraje llamado *Panzacola*, situado en las afueras de la capital, recibió a uno de 18 años, quien ya no podía ser controlado por su tío, y a uno de 14 años que había escapado de todos sus puestos como aprendiz.[42] En 1797, recibió a un chico de 12 años que había huido de sus padres cuando lo colocaron como aprendiz, a un joven que sedujo a una menor (ella recibió 25 azotes y fue devuelta a sus padres; él también recibió 25 azotes antes de ingresar al obraje), a un aprendiz de 17 años que trató de violar a la hija de 9 años de su maestro mientras ésta dormía, y a dos huérfanos vagabundos.[43] Casi todos estos muchachos eran españoles.

Un negocio familiar

El obraje Salto del Agua fue comprado en 1777 por Manuel de Otero y Araujo de la herencia del finado Diego Soto Troncoso.[44]

[42] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 14 de junio de 1794 y 2 de agosto de 1794.

[43] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 5 de abril de 1797, 20 de julio de 1797, 11 de octubre de 1797 y 8 de diciembre de 1797.

[44] AN, Pozo, 12 de septiembre de 1777.

Cuando el propio comprador murió, en 1785, dejó a sus tres hijos el obraje, una casa adyacente y aparentemente poco más.[45] Ese mismo año, el hijo, a nombre propio y como apoderado de sus dos hermanas, obtuvo un préstamo de tres mil pesos a cinco años para usarlos en el negocio. También en ese año admitió que el obraje tenía una deuda de 3 240 pesos (consistentes en 2 640 pesos que le habían sido prestados al establecimiento sin intereses y 600 pesos por un cargamento de tinte) con Francisco Javier de Iturriaza, un comerciante de la ciudad, y se comprometió a pagarla en menos de un año, ofreciendo el obraje y la casa como garantía.[46] En 1806 Mariana de Otero, una de las dos hermanas, viuda por segunda vez, y ahora dueña del obraje, hizo arreglos para cederlo en arrendamiento a otra persona. Transfirió el negocio por los diez años siguientes a María Josefa Saldaña, quien accedió a pagar una renta anual de diez mil pesos y tres mil pesos adicionales por el material que allí había. En realidad, pagó los trece mil pesos por adelantado. Otero prometió no vender el negocio durante el periodo de arrendamiento y Saldaña comprometió a sus herederos para que cumplieran con el contrato si ella moría durante su término.[47]

La propiedad de un obraje aparentemente no suponía ningún estigma social. Las personas decidían invertir o no en uno, de acuerdo con un criterio económico, y no social. En 1810, nada menos que la familia de los marqueses de Selva Nevada forzó a un tal Agustín Sáenz de Santa María, quien poseía un obraje llamado Mixcoac en una propiedad de aquéllos, a venderles la planta, bajo la amenaza de cortarle el suministro de agua.[48]

Los dueños de otras firmas de manufactura y procesamiento

Los dueños de pequeñas factorías

Otros artículos de consumo masivo estaban pasando en esta época de la manufactura artesanal individual a la producción en serie. Los zapatos y los sombreros, alguna vez producidos casi exclusivamente por artesanos, ahora lo eran también por instalaciones del tipo de los obrajes. De hecho, José Tomás Palma llamaba a su fábrica de zapatos "obraje de zapatos", mantenía encerrados a sus

[45] AN, Torija, 22 de junio de 1785.
[46] AN, Torija, 23 de julio de 1785; Pozo, 14 de octubre de 1785.
[47] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 27 de marzo de 1806.
[48] AN, Pozo, 4 de abril de 1810.

trabajadores y aceptaba de los tribunales municipales a jóvenes delincuentes para enseñarles el oficio.[49] Sin embargo, de la misma manera que la existencia de los obrajes de telas de la época no desalojó a los tejedores independientes, así también los artesanos, zapateros y sombrereros coexistían, no muy plácidamente, con estas nacientes industrias.

Algunas de estas plantas en realidad no parecen haber sido sino más que talleres artesanales algo grandes. Julián Pila, nativo de Turín, poseía una fábrica de sombreros, pero también vendía al menudeo sombreros que le compraba a los comerciantes internacionales de la ciudad.[50] Otras empresas, como las fábricas de pinturas, se asemejaban más a las factorías en su organización y escala de producción.

Los impresores

Varias imprentas operaban con ganancias en la ciudad, produciendo periódicos, folletos y pliegos. El licenciado Francisco de Noriega, editor de la *Gazeta de Gobierno* en 1810, había manejado la publicación por medio de una sociedad con sus dos impresores, obteniendo él la mitad de las ganancias. Pero ese año decidió viajar a España y se hizo necesario nombrar un nuevo editor e idear un nuevo acuerdo de negocios. Ignacio Álvarez, uno de los impresores, y Juan José de Oteiza, renombrado científico y clérigo de la ciudad, fueron escogidos como los nuevos coeditores en ausencia de Noriega, con un salario por determinar a su mutua satisfacción. Noriega tenía aún derecho a una parte de las ganancias mientras estuviera fuera. El contrato estipulaba expresamente que se le pagarían en un principio 500 pesos y después, a partir del mes de junio, 200 mensuales. [51]

Dos generaciones de la familia Zúñiga y Ontiveros —el padre, Felipe y su hijo Mariano José— se ganaban la vida como editores y encuestadores. El padre, nativo de la capital, fue el fundador de la invaluable *Guías de forasteros* y editor de la *Gazeta de México* hasta su muerte, en 1793. El hijo, quien nunca se casó, editaba el *Diario de México* en 1815-1816. Esta publicación se editaba antes en la imprenta propiedad de la familia Fernández de Jáuregui. Hombre de considerable riqueza y de intereses económicos diversos, Mariano José poseía una librería —como muchos editores— y

[49] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 14 de septiembre de 1793.
[50] AN, Pozo, 19 de septiembre de 1801.
[51] AN, Pozo, 18 de mayo de 1810.

también invirtió 40 mil pesos en sociedad con un comerciante para adquirir una gran hacienda y una refinería azucarera cerca de Cuernavaca.

Toda la empresa fue comprada en 10 mil pesos, con 40 mil como pago inicial y el resto como préstamo con intereses. Los dos inversionistas contrataron a una tercera persona para administrar el negocio y todos acordaron que una octava parte de las ganancias sería reinvertida y el resto se dividiría equitativamente entre los tres.[52]

Los molineros

La ciudad estaba rodeada de molinos de harina. Muchos de ellos eran propiedad de prominentes familias agricultoras que deseaban controlar el refinamiento de sus propios productos. Otros eran comprados por comerciantes, profesionales y personas con capital excedente que buscaban inversiones atractivas. Casi todos los individuos estudiados que tuvieron algo que ver con la propiedad o la administración de molinos hicieron sus fortunas y carreras en otras ocupaciones. Los molinos parecen haber cambiado de manos con cierta frecuencia, aunque, por supuesto, algunas de las grandes familias agricultoras mantuvieron los suyos por muchos años. El molinero, es decir, la persona que en la práctica supervisaba el molido del grano, no parece haberse dedicado al comercio con alimentos. Esto estaba reservado para los comerciantes y los agentes de intereses agrícolas. Los molineros simplemente cumplían con sus tareas y, de manera general, se mantenían fuera de otras empresas.

La industria de la construcción

Lamentablemente se pudo reunir poca información útil acerca de la inmensa industria de la construcción de esa época. Los varios censos del siglo XVIII y principios del XIX revelan la presencia de un gran número de trabajadores indígenas, artífices mestizos y supervisores españoles que, indudablemente, estaban empleados en esta industria. La ciudad misma estaba expandiéndose y, con la prosperidad general de ese periodo, tanto las entidades particulares

[52] AN, Burillo, 27 de mayo de 1801; AGN, Padrones, 54, diciembre de 1811; *DM*, 3 de diciembre de 1805.

como las oficiales construían nuevos y opulentos edificios, algunos de los cuales pueden verse hasta la fecha.

Las canteras

El auge de la construcción en el México colonial tardío creó una demanda considerable de tezontle, la piedra roja volcánica que con tanta frecuencia constituía el principal material de construcción. Uno de los resultados fue que se hizo una serie de acuerdos comerciales para explotar las canteras cercanas. En 1804 Pedro Elosúa Abarrategui, comerciante de la ciudad y propietario de un rancho en Coyoacán, cedió en arrendamiento a José Antonio Machón, durante un año, por 500 pesos, una colina situada en el rancho. Este pago le dio derecho a Machón de tomar todo el tezontle que deseara de la colina, pero tenía prohibido tocar alguna otra parte de la propiedad, excepto para apacentar allí sus mulas sin cargo alguno. Elosúa Abarrategui retuvo también el derecho de extraer tezontle, siempre y cuando no lo hiciera en el mismo sitio que Machón.[53]

En una transacción previa, como parte de un amplio contrato que regulaba la explotación de un rancho que encerraba un peñón de roca volcánica, el propietario, un abogado, y el administrador, un cacique indígena, acordaron dividir equitativamente todas las ganancias derivadas de la producción de tezontle y de todas las otras empresas de la propiedad.[54]

La fábrica de cigarrillos y cigarros puros

La inmensa fábrica situada en el corazón de la ciudad, poseída y operada por el monopolio real del tabaco, desafortunadamente quedó fuera del alcance de los documentos examinados. La planta era enorme, y empleaba alrededor de siete mil trabajadores de ambos sexos (en dos divisiones separadas), con un salario anual total, en las décadas de 1780 y 1790, de quizás 750 mil pesos.

La mayor parte de los obreros eran indígenas y castas, aunque algunos eran españoles. Considerando el tamaño de la fuerza de

[53] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 23 de noviembre de 1804.
[54] AN, Barrientos, 20 de julio de 1791.

trabajo y el hecho de que se le pagaba en efectivo, es comprensible que los vendedores ambulantes frecuentaran el establecimiento.[55]

[55] Con el advenimiento de la Independencia las inversiones en el procesamiento y manufactura continuaron, aunque las ahora incrementadas inversiones directas procedían del extranjero, especialmente de negociantes británicos. Marshall y Manning eran los agentes de la casa de banca inglesa Baring Brothers, uno de los principales prestamistas del nuevo gobierno, y formaron una sociedad comercial con sucursales en México y Veracruz. En tanto que las inversiones de tales sujetos en la minería, el comercio y en bonos gubernamentales es bien conocida, su participación en la manufactura es menos apreciada. En 1825 Guillermo Skinner Marshall, a nombre propio y de su socio ausente, Roberto Manning, acordó la separación de Justino Tuaillon (¿Twayne?) de su sociedad consistente en una fábrica de cerveza de la ciudad. Los otros dos socios dieron dos mil pesos a Tuaillon por su parte en la sociedad y aquél accedió a continuar trabajando en la cervecería otros dos meses con un salario de 100 pesos mensuales. Además acordó no fundar su propia cervecería, ya fuera en la ciudad o en el estado de México, y a admitir a Manning y Marshall como socios a partes iguales, si establecía una en el estado de Guanajuato. Véase AN, Benítez, 21 de febrero de 1825 y Barbara A. Tenenbaum, "Merchants, Money, and Mischief. The British in Mexico, 1821-1862", *The Americas*, 35:3 (enero de 1979): páginas 318-320.

IX. LOS ARTESANOS

La jerarquía de los oficios

En la ciudad de México de fines de la Colonia una gran parte de la población —fundamental pero no exclusivamente masculina— eran expertos artesanos, miembros de los muchos gremios artesanales de la ciudad. Ropa, joyería, construcciones, muebles, telas y artículos de piel eran todos hechos predominantemente por artesanos. Gran parte de la actividad artesanal implicaba la elaboración o el acabado de materiales, naturales y artificiales, que eran traídos a la ciudad desde el extranjero o desde las provincias.

Los oficios propiamente dichos estaban ordenados en una jerarquía tradicional basada en el prestigio, el valor de los artículos producidos y en el ingreso que podía obtener un maestro artesano. Algunos miembros de los gremios de más alto rango (plateros, orfebres, fabricantes de carruajes y de sillas de montar, entre otros podían llevar muy buena vida procurándose un ingreso y disfrutando de una posición similar a la de los comerciantes minoristas y a los de los profesionales y burócratas de bajo nivel. Incluso en los oficios de rango más bajo los de mayor éxito podían esperar mantenerse cómodamente y extender sus intereses económicos más allá de sus oficios particulares.

La transición social en el sector artesanal

Es en el nivel artesanal de la escala ocupacional donde presenciamos dos importantes fenómenos sociales: primero, la desaparición del prefijo "don" antes de los nombres de algunos miembros del personal; y segundo, la presencia masiva de no españoles virtualmente en todos los oficios, aunque, por supuesto, en un grado menor entre los más prestigiados.

Mientras que a virtualmente toda persona a la que se le llama por su nombre en los capítulos previos se le anteponía "don" o "doña" en todo tipo de documentación, no era tal en el caso de los artesanos. Si bien existía cierta flexibilidad, como regla general a un maestro del gremio se lo llamaba con el prefijo "don" y a su esposa con el de "doña", en tanto que no era así con el jornalero y su esposa. Esto ocurría entre los artesanos, ya fueran españoles, castas o indios. Los obreros especializados en oficios prestigiados

(plateros y fabricantes de carruajes, por ejemplo) podían a veces ser llamados con el prefijo, mientras que los maestros de gremios menos estimados (tales como carpinteros y sastres) podían ser llamados simplemente por su nombre.

El censo de la ciudad de 1753, corroborado por otra evidencia de los últimos años de la Colonia, revela la abrumadora presencia de castas e indios en los gremios de la ciudad. Los no hispánicos podían encontrarse en todos y cada uno de aquéllos, a pesar de la legislación específicamente diseñada para excluirlos. Los gremios de los plateros y de los orfebres estaban restringidos por ley exclusivamente para aquellos que podían probar la pureza de su ascendencia. Todo joven que solicitara ingresar como aprendiz de estos oficios tenía que someterse a un examen por parte del jefe de la Real Casa de Moneda para certificar su herencia española. No obstante los reglamentos y el examen, personas reconocidas por la sociedad como no hispánicas ingresaban regularmente a estos gremios. El censo de 1753 contiene los nombres de plateros que eran mulatos y aprendices que eran indios. Los mestizos y mulatos calificaban regularmente como orfebres, mientras que los aprendices venían de una variedad de orígenes étnicos. Por lo tanto, ni los gremios más exclusivos eran puramente españoles. Todos los otros invariablemente admitían a miembros de todos los grupos étnicos de la Colonia, si bien ninguno carecía de una porción considerable de españoles, tal vez incluso una mayoría, sobre todo entre los maestros. Siendo así, fuera de los trabajadores de metales preciosos, ningún miembro de un gremio podía considerarse perteneciente a una institución predominantemente española. Por último, los peninsulares podían encontrarse entre los españoles virtualmente en todo gremio, cualquiera que fuera el grado de prestigio de éste; sus carreras eran indistinguibles de las de sus contrapartes criollos.

Los tipos y el número de artesanos

El censo de los gremios de la ciudad de México en 1788 que se muestra en el cuadro 33 expresa el número y la variedad de artesanos en la capital. La cifra total de 18 624 que abarca a maestros (incluyendo a los jefes e inspectores de los gremios), oficiales y aprendices, abarca a los miembros de algunas ocupaciones mejor consideradas bajo otros rubros (maestros de escuela, farmacéuticos y trabajadores de obrajes), así como otros (cargadores, aguadores, cocheros y lacayos) que no requerían un entrenamiento especial sino que se dedicaban a faenas domésticas o eran mano de obra no calificada en los mercados. (El gran número de aprendices que aparecen

CUADRO 33. *Miembros de los gremios artesanales de la ciudad de México en 1788*

Gremio	*Maestros*	*Oficiales*	*Aprendices*	*Total*
Arte de leer	16		1 327	1 343
Arte de la seda	30	50	23	103
Tejedores de seda de lo angosto	62	654	38	754
Mujeres hiladoras de seda	23	200	21	244
Hiladores de seda	19	146	21	186
Sayaleros	75	370	39	478
Algodoneros	57	300	40	397
Obrajeros	10	697	298	1 005
Bordadores	16	50	10	76
Sastres	94	698	423	1 215
Pasamaneros	22	102	13	137
Hojalateros	30	42	17	89
Listoneros	17	63	30	110
Cordoneros	28	195	43	266
Jarcieros	16	51	18	85
Sombrereros	142	48	3	193
Tintoreros	11	25	5	41
Plateros	36	190	44	270
Bateojas	7	52	10	69
Tiradores de oro	12	69	14	95
Doradores	26	79	10	115
Fundidores	5	3	1	9
Herradores	28	50	12	90
Herreros	53	214	50	317
Agujereros	11	30	13	54
Caldereros	18	44	26	88
Espaderos	9	10	3	22
Carpinteros	170	498	157	825
Toneleros	6	8	4	18
Loceros	16	62	5	83
Cereros	17	39	15	71
Veleros	37	138	12	187
Curtidores	30	90	47	167
Zurradores	25	92	7	124
Zapateros	37	168	32	237
Silleros	20	82	18	120
Carroceros	20	105	39	164
Coheteros	39	42	11	92
Arquitectos	11			11
Albañiles	a	810	1 205	2 015

CUADRO 33. [*Concluye*]

Gremio	*Maestros*	*Oficiales*	*Aprendices*	*Total*
Canteros	[a]	405	150	555
Empedradores	35	428		463
Cañeros	9	87		96
Escultores	52	135	73	260
Músicos	27	189	93	309
Barberos	315	422	97	834
Peluqueros	45	98	57	200
Confiteros	23	36	7	66
Boticarios	141	219	83	443
Fonderos	33	65	30	128
Cargadores	[a]	1 209		1 209
Aguadores	[a]	610		610
Cocheros	[a]	967		967
Lacayos	[a]	513		513
Totales	1 981	11 949	4 694	18 624

[a] Aunque organizadas en gremios, estas ocupaciones no requerían un entrenamiento especializado o aprobar exámenes para ingresar, por lo que no existía la categoría de maestro.

FUENTES: BN, ms .1388 (451), "Relación de los gremios, artes y oficios que hay en la novilísima ciudad de México", 1788.

bajo el rubro "Arte de leer" se refiere a los estudiantes de ese gremio.) Aun así, cuando se suprime a las personas que se encuentran bajo tales rubros, quedan todavía más de diez mil verdaderos artesanos. Prácticamente en todos los oficios los obreros que han terminado el aprendizaje superan a los maestros en proporciones que oscilan entre 2 a 1 y 7 u 8 a 1. El número de los maestros tendía a ser muy cercano al de los aprendices, aunque algunas excepciones son muy evidentes (en un extremo los sastres y en el otro los sombrereros). Si consideramos que el censo de 1790 expresa que la población de toda la ciudad era de 113 234 personas, parece probable que los oficios mantuvieran entre un tercio y la mitad de los habitantes.

LOS PLATEROS

Su posición social

Las características sociales de los maestros plateros con frecuencia eran indistinguibles de las de la mayoría de comerciantes minoristas,

pequeños fabricantes, procesadores y profesionales de bajo nivel. La vasta mayoría de estos artesanos eran criollos, aunque los peninsulares se hallaban presentes en número considerable. Ni ellos ni sus vástagos gozaban de una movilidad social rápida. Algunos ingresaron al comercio minorista, otros a las profesiones, mientras que otros siguieron los pasos de sus padres. Los hijos de comerciantes minoristas y de profesionales que no pertenecían a la *élite* también se entrenaban como orfebres. En 1808, por ejemplo, Antonio Cervantes, valuador en jefe de la Casa de Moneda, colocó a su hijo como aprendiz de Ventura Alamillo, un orfebre de la capital.[1]

El matrimonio no le daba a los orfebres un ascenso importante en la escala social. Como en el caso de los tocineros y panaderos, muchos no podían demandar una dote, en tanto que unos pocos obtuvieron cantidades considerables. Miguel María Martel, nativo de Ceuta, casó con la hija del doctor Miguel Fernández de Sierra, y el abuelo de ella, antiguo presidente de los protomédicos, doctor José Maximiliano Rosales de Velasco, aportó una dote de casi siete mil pesos.[2] Cuando José Guzmán se casó con Ildefonsa Verástegui, ella le trajo una dote valuada en 2 183 pesos, que consistía totalmente de ropa y joyas.[3] Tal vez la carrera de Bartolomé Barreda, nativo de la ciudad de México, sea típica de los plateros; Barreda no tenía riqueza y no recibió dote en su primer matrimonio, pero para el segundo tenía una propiedad que valía seis mil pesos y obtuvo una dote de 1 730 pesos. Al momento de su tercer matrimonio, poseía su propio taller, así como una caldererías.[4]

Las operaciones de negocios

También económicamente los maestros plateros se asemejaban mucho a los dueños de tiendas minoristas y plantas procesadoras. Cada platero aspiraba a ser dueño de su propio taller y a una eventual expansión hacia otras formas de comercio y de empresa, a menudo a través del uso de sociedades. Algunos propietarios formaban compañías en las que maestros de su oficio, no asociados con ellos, administraban sus talleres; esto podía tomar la forma de un solo contrato a largo plazo o la de una serie de convenios con diferentes administradores. Los plateros se apresuraban a buscar préstamos, tanto de particulares como de instituciones y a formar sociedades en sus propios talleres con inversionistas externos. A veces recurrían

[1] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 30 de mayo de 1808.
[2] AN, Barrientos, 23 de abril de 1795.
[3] AN, Burillo, 23 de enero de 1795.
[4] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 15 de julio de 1808.

directamente a los almaceneros de la ciudad para realizar adquisiciones importantes de joyas y metales; otras veces le compraban a colegas que se dedicaban también a la compraventa de materiales preciosos a sus camaradas plateros, al parecer como representantes de comerciantes mayoristas. Para estos artesanos la bancarrota era una desagradable realidad que algunas veces tuvieron que encarar.

José Mariano de Ávila, hijo de un platero, experimentó una fortuna económica variable, y su carrera ejemplifica los tipos de convenios de compañía que eran comunes de esta rama del comercio. En 1784 manejaba el taller de su padre, situado en la calle de los plateros, que llevaba a la plaza central de la ciudad desde el oriente. (La mayoría de los plateros tenían sus talleres en las dos cuadras más cercanas a la plaza; los que no, normalmente las tenían en las calles adyacentes.) Como administrador, Ávila mantuvo una sociedad con tres mujeres que invirtieron un total de 25 mil pesos en el taller, habiendo aportado una 21 500 pesos, otra tres mil y la tercera sólo 500. Este arreglo había redituado buenas ganancias en el pasado; ahora los socios modificaron el contrato para incluir a otro inversionista, José Monterde, quien agregó 25 mil pesos de su dinero. La nueva sociedad era sólo por un año, pero podía renovarse. Se le prohibió a Ávila aceptar mayor financiamiento de nadie, ni siquiera de su esposa. Las utilidades serían divididas en tres partes iguales entre Ávila, Monterde y las tres mujeres, quienes repartirían su parte entre ellas de acuerdo con su inversión.[5] Al parecer la fortuna no le sonrió a Ávila, ya que once años más tarde, declarando que por el momento se encontraba sin ningún puesto, entró en sociedad por dos años para administrar el taller de otro platero, Eduardo Calderón, a cambio de dos tercios de las ganancias. Sólo se le exigió que contribuyera con su habilidad e inteligencia; Calderón aportó toda la mercancía y el dinero. Finalmente, aunque Ávila estaba a cargo de las operaciones diarias, Calderón se reservó la autoridad final, incluyendo el derecho de contratar y despedir.[6]

La primera compañía de Ávila estaba fuertemente capitalizada en comparación con otros talleres plateros y compañías que se encuentran en la documentación. Más típico fue el arreglo entre el platero José Manuel Infante y Acensio Ruiz en 1791. Ruiz invirtió mil pesos a cambio de una tercera parte de las ganancias durante nueve años.[7] En 1808 Fernando Sámano, otro platero, re-

[5] AN, Burillo, 30 de junio de 1784.

[6] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 21 de enero de 1795. Con respecto a compañías similares que involucran a orfebres, véase AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 22 de septiembre de 1804 y Burillo, 4 de febrero de 1801.

[7] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 27 de enero de 1791.

lató cómo, ocho años antes, había aceptado 1 100 pesos de Diego Fernández de Celis por la mitad de las utilidades. El convenio verbal fue tan satisfactorio para ambas partes que después de tantos años decidieron formalizar la sociedad en los mismos términos. Ésta debería durar tanto como las partes lo desearan.[8]

Todo indica que el valor de los talleres y de su equipo era muy reducido. Francisco Orozco vendió su taller y sus herramientas a José Manuel Infante por 300 pesos.[9] (Como era frecuente en esta economía escasa de dinero, Infante no pudo pagar ni esta pequeña suma en efectivo y accedió a pagar 100 pesos al mes, durante los próximos tres meses.) En 1810, cuando un tribunal ordenó a Miguel Picazo que subastara su taller con todo su equipo, para satisfacer una demanda, su valor total fue fijado en sólo 519 pesos.[10]

Al igual que en el comercio, el sistema se basaba en la necesidad de créditos y transacciones a plazos, desde las ventas individuales al menudeo hasta las compras al mayoreo y aun la venta de los talleres mismos. En un caso típico, el licenciado José Antonio López Frías compró tres artículos de joyería a Pedro Castro por 950 pesos y se comprometió a pagar en un plazo de tres meses, ofreciendo sus propiedades en Coyoacán como garantía.[11]

Los plateros, a su vez, compraban los materiales necesarios a crédito a otros colegas y comerciantes de la ciudad. En 1809 José Vera compró perlas por valor de ocho mil pesos al comerciante Juan Manuel de Lama, pagando 3 800 pesos en efectivo y prometiendo pagar el saldo al mes siguiente, dando dos vecindades como garantía.[12] José María Rodallega adquirió joyas a crédito tanto de José Gómez Campos como del Conde de Agreda.[13]

Los plateros que le vendían a otros al mayoreo podían muy bien estar actuando como agentes de comerciantes regulares; los comerciantes internacionales eran indudablemente la última fuente de abastecimiento. A veces, los artesanos mayoristas podían extenderse hacia las provincias. En 1785 un platero de Valladolid, Michoacán, le debía 870 pesos al platero de la ciudad de México, Bartolomé García Díaz, de una cuenta que habían mantenido por varios años.[14]

Como necesitaban fondos con los cuales comprar materiales, los plateros recurrían frecuentemente a los préstamos por parte de instituciones y de particulares. Y, por supuesto, algunos deudores,

[8] AN, Pozo, 20 de julio de 1809.
[9] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 30 de marzo de 1791.
[10] *DM*, 2 de febrero de 1810.
[11] AN, Barrientos, 19 de enero de 1791.
[12] AN, Pozo, 4 de septiembre de 1809.
[13] AN, Torija, 27 de abril de 1787; Pozo, 19 de septiembre de 1798.
[14] AN, Torija, 29 de julio de 1785.

incapaces de redimir las deudas, enfrentaban la bancarrota. José Fernández admitió deudas que totalizaban 2 468 pesos y declaró que podía saldarlas todas si se le forzaba a vender sus pertenencias. Sin embargo, suplicó al tribunal se aplazaran por cinco años, de manera que pudiera pagar a sus acreedores con sus ingresos y conservar sus propiedades.[15] José María Bernal estuvo preso nueve meses antes de que sus acreedores accedieran a liberarlo y le devolvieran sus herramientas para que pudiera ganar los ingresos necesarios.[16] José María Rodallega no tuvo tanta suerte; en 1815 se declaró en bancarrota y el tribunal ordenó la subasta de su taller y de sus herramientas para liquidar sus deudas.[17]

Las actividades económicas fuera del oficio

Los maestros plateros no tenían por qué limitar sus actividades económicas a su oficio, y se involucraban regularmente en toda clase de empresas del comercio minorista y de otros campos. Muy pocos artesanos, ya fueran plateros o de cualquier otra actividad, podían adquirir fincas rurales aunque fueran modestas, pero el hecho de que algunos lo hicieran denota las posibilidades económicas que se abrían a los más exitosos. En 1800 Ramón Sánchez de Almazán accedió a rentar algunas de sus tierras a un sacerdote de una propiedad vecina y a prestarle dinero hasta que recogiera la cosecha.[18]

Muchos maestros que tenían sus propios talleres, y que representaban la *élite* entre los plateros, podían permitirse tener casas en la capital. Algunos, de hecho, invirtieron en propiedades urbanas, especialmente en casas de vecindad, las cuales estaban dispuestos a ofrecer como garantía cuando solicitaban préstamos. Al menos un platero tuvo una esclava como empleada doméstica.[19] La inversión más popular fuera de su ramo era el comercio minorista.

Ya mencionamos que Bartolomé Barreda tenía una calderería. José María Bernal poseía y administraba una tienda de loza, que representaba una inversión de 2 300 pesos. En 1795, necesitando capital adicional, formó una sociedad en ella con José Leandro de la Peña, quien invirtió dos mil pesos en efectivo a cambio de utilidades en proporción con su inversión. Bernal conservó la admi-

[15] AGN, Civil, leg. 973, exp. 3, f. 4, 16 de octubre de 1783.
[16] AN, Burillo, 28 de abril de 1801.
[17] *DM*, 10 de octubre de 1815.
[18] AGN, Civil, leg. 1784, exp. 8, f. 1, 19 de diciembre de 1800.
[19] *DM*, 28 de octubre de 1805.

nistración de la tienda, y la compañía duraría tanto como lo desearan los dos socios.[20] Sin embargo, debe resaltarse el hecho de que Bernal todavía le debía a De la Peña los dos mil pesos cuando seis años más tarde se vio sujeto a un proceso por deudas, y sólo pudo salir de la cárcel cuando aceptó como préstamo dicha cantidad a la tasa regular de interés.[21]

En 1802 José Manuel Infante (quien en 1791 aceptó a un inversionista como socio en su taller y en 1798 compró el taller de otro platero) llevó a desafortunado fin la sociedad que había administrado la pulpería de María Antonio Montalvo y Cuesta. En el convenio original había convenido en administrar la tienda por la mitad de las ganancias o de las pérdidas. No supervisaba las operaciones diarias en persona, sino que contrató a un cajero para ese propósito, reservándose la administración general. Fracasó miserablemente. En 1802 los dos socios admitieron que cada uno había perdido más de 265 pesos durante la existencia de la compañía; desafortunadamente no se conocen ni el valor de la tienda ni la duración del convenio. Todo este asunto llegó a los tribunales cuando Montalvo y Cuesta demandó a Infante por mala administración.[22]

Los oficiales

Un documento de 1793 nos permite echar un excepcional vistazo a algunos aspectos de la vida de los maestros plateros.[23] En una encuesta realizada por el gremio se proporcionan los nombres de 77 oficiales de platería; 68 de éstos tienen información adicional. El censo de 1788, de todos los gremios, enlista a 190 oficiales plateros, así es que una buena parte del total se incluye en este informe. Es interesante que todos los nombres lleven el prefijo "don". De los 68 cuyas estadísticas vitales se dan, sólo dos tenían 50 años o más, ocho andaban por los 40 y catorce por los 30. El grueso, 40 obreros especializados, andaba por los 20 años y cuatro de ellos tenían 19. La mayoría de ellos iniciaron su entrenamiento siendo adolescentes, y unos cuantos más tarde. Una significativa minoría comenzó a la edad de 11 y 12 años y unos pocos empezaron inclusive antes; un hombre declaró haber comenzado a la edad de 6 años. Algunos tenían contratos por escrito del tipo de los que serán examinados más adelante. De los 68, 43 eran casados,

[20] AN, Burillo, 18 de marzo de 1795.
[21] AN, Burillo, 28 de abril de 1801.
[22] AGN, Consulado, leg. 37, exp. 6, 21 de octubre de 1802.
[23] AGN, Industria y Comercio, leg. 5, exp. 7, 23 de febrero de 1793.

si bien uno se casó cuando sólo tenía 14 años y otro a los 16. Cuarenta y uno de estos oficiales ya se habían casado a la edad de 25 años. Solamente 16 de los 49 que tenían 25 años o más no se habían casado para entonces y algunos lo hicieron años más tarde. De los 34 que tenían 30 años o más, sólo cuatro seguían solteros.

Los aprendices

Según el censo de 1788, 36 maestros plateros tenían 44 aprendices. De acuerdo con un recuento de aprendices del oficio en 1792, 33 maestros tenían 56 aprendices, varios de ellos sus propios hijos.[24] Un maestro tenía cinco aprendices, otro cuatro, tres tenían tres, diez tenían dos y dieciocho, solamente uno.

Muchos padres y tutores, para agregar peso a los contratos de aprendizaje, iban ante un alcalde de la ciudad, quien registraba debidamente el acuerdo a que llegaban con el maestro artesano.[25] Los contratos seguían un formato establecido. El responsable del menor se identificaba primero y luego daba el nombre y la edad del joven, generalmente con una breve descripción de la relación que existía entre ellos. Entonces declaraba que para dar al niño un entrenamiento apropiado y una orientación en la vida había convenido con un artesano, a quien se identificaba por su nombre, que aceptara al niño por determinado número de años, normalmente de tres a cinco, tiempo durante el cual el artesano alimentaría y mantendría al joven; sin embargo, el artesano no sería responsable por gastos extraordinarios en caso de enfermedad prolongada o de otra calamidad. El niño era puesto a cargo de un procurador de la ciudad por la duración del entrenamiento. Debía ser educado en el oficio y, al final del periodo fijado o del tiempo que fuera necesario, quedar calificado para aprobar el examen de oficial, así como recibir 30 pesos en efectivo, o algunas veces un juego de ropa, o ambas cosas. El artesano se comprometía a entrenar al chico para que aprobara el examen, sin importar cuánto tiempo le llevara hacerlo, y si le tomaba más tiempo que el número de años fijado, tenía que continuar entrenándolo como aprendiz, si bien pagándole el salario de un oficial. A causa de esta regla, los artesanos deben haber examinado a los jóvenes con cierto cuidado antes de aceptarlos. El artesano no siempre estipulaba el mismo periodo de entrenamiento para todos sus aprendices; algunos contratos eran por términos más cortos y otros más largos.

[24] AGN, Industria y Comercio, leg. 5, exp. 8, 29 de diciembre de 1792.

[25] Los protocolos de los notarios José Antonio Troncoso y Tomás Hidalgo de los Reyes están llenos de estos contratos.

Los carroceros

La manufactura de carruajes era con mucho, junto con la joyería, el oficio artesanal más capitalizado. En realidad, la fabricación de carruajes requería un mayor desembolso inicial para equipo e instalaciones que la orfebrería, pero menos gastos para materiales. Los carruajes tenían precios muy moderados y podían hacerse con gran rapidez. Por ejemplo, Antonio Banineli, fabricante de carruajes, pagó 500 pesos por uno usado. Cuando firmó un contrato para hacer algunos él mismo, estipuló un periodo de 40 días para la manufactura de cada uno. Los talleres manufactureros estaban asociados a veces con servicios de renta de carruajes. Ignacio José de Echegaray valuó su "carrocería" (taller manufacturero de carruajes) en 6 720 pesos.[26] Otra fue comprada en 4 527 pesos, y una combinación de taller de fabricación con renta de carruajes se vendió en 5 897 pesos.[27]

Dada la fuerte capitalización de los talleres y la clase de gastos que involucraba la construcción de las relativamente escasas unidades de mayor tamaño, estos artesanos a menudo se veían en la necesidad de buscar préstamos y de formar compañías con inversionistas externos. En 1806 Antonio Banineli hizo un carruaje para José Mariano Frenero; entonces éste firmó un contrato con él para hacer seis vehículos más y venderlos. Frenero le dio a Banineli dos mil pesos iniciales y prometió pagarle 500 pesos al recibir cada uno de los carruajes terminado, más otros mil pesos después de la venta de los seis.[28]

José de Blancas, otro fabricante, formó una compañía por tres años con el bachiller Juan José Nicolás de Sevilla, cura de San Agustín de las Cuevas; el sacerdote acordó invertir cuatro mil pesos a cambio de un tercio de las utilidades, dándole a Blancas un año adicional para devolver el capital.[29] El fabricante de carruajes José Roldán, declarando que su taller no ganaba dinero a causa de la baja capitalización, formó una compañía por dos años con Francisco de Iglesias, quien aportó dos mil pesos a cambio de la mitad de las ganancias.[30]

El gobierno municipal autorizó un sistema de renta diaria de carruajes ("coches de providencia"), y esta empresa atrajo su cuota de negociantes. Manuel Prieto y el abogado Mariano García de

[26] AGN, Consulado, leg. 76, exp. 5, f. 4, no hay fecha.
[27] AGN, Civil, leg. 829, exp. 2, f. 1, 1º de diciembre de 1806; AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 29 de marzo de 1813.
[28] AN, Vicente Hidalgo de los Reyes, 14 de julio de 1806.
[29] AN, Burillo, 7 de mayo de 1782.
[30] AN, Pozo, 10 de mayo de 1805.

Aguirre, poseedores ambos de algunos carruajes, compraron conjuntamente un corral y un pequeño taller por 500 pesos (más 52 pesos adicionales para mejoras). Cuando el abogado decidió retirarse del negocio, le vendió a Prieto sus dos coches y su parte de la firma arrendadora por 1 250 pesos. Los coches valían 698 pesos. Prieto convino en pagarle a razón de 110 pesos mensuales, comprometiendo su ingreso procedente de las rentas para ese fin.[31]

Existen evidencias de que profesionales y funcionarios gubernamentales compraban a veces talleres para la fabricación de carruajes, los que presumiblemente confiaban a maestros y artesanos.[32] Como en otros oficios, no era desusado que más de un miembro de una familia ingresara en él y lo transmitiera a la siguiente generación. Andrés, Agustín y Pedro Sánchez de Vargas eran hermanos, oriundos de la ciudad de México y maestros fabricantes de carruajes, como su sobrino Manuel del Castillo.[33] Según todas las apariencias, trabajaban juntos.

En 1801 algunos de los oficiales del gremio de fabricantes de carruajes decidieron que sería buena idea mantenerse en los mejores términos con Joaquín Romero Caamaño, regidor de la ciudad encargado de la supervisión de los gremios. Miguel Gallardo, por lo tanto, le construyó un carruaje gratis en honor del día de su santo.[34] Una disputa dentro del gremio sacó a la luz este acto y lo convirtió en una demanda legal, cuya resolución desconocemos.

Los herreros

En la ciudad de México de fines del periodo colonial algunos talleres de herrería evolucionaron hasta convertirse en empresas muy grandes, que contenían varias forjas y estaban valuadas en miles de pesos. En su mayoría estos negocios se administraban por medio de sociedades de uno u otro tipo. El abastecimiento de tales talleres y la venta de sus productos terminados estaban estrechamente ligados con la vida comercial regular de la ciudad, tanto que los rasgos más notorios de la organización de estos negocios pueden ponerse de manifiesto a través del examen de la carrera de un comerciante, Juan de Dios Martínez. En 1802 Martínez vendió por seis mil pesos el edificio y el equipo pertenecientes a una compañía que mantuvo con Cayetano Urrutia, un maestro herrero.[35]

[31] AN, Benítez, 7 de julio de 1812.
[32] AGN, Civil, leg. 829, exp. 2, f. 1, 1° de diciembre de 1806.
[33] AN, Barrientos, 4 de mayo de 1785; AGN, Civil, leg. 862, exp. 6, 14 de febrero de 1785 y leg. 951, exp. 3, no hay fecha.
[34] AGN, Civil, leg. 43, exp. 9, 1801.
[35] AGN, Consulado, leg. 183, exp. 12, 23 de agosto de 1802.

El comprador era a su vez un comerciante, Manuel de Ordóñez, e inmediatamente formó una nueva compañía con Urrutia. El convenio, por un término de cinco años, estipulaba que ninguna de las partes podía retirarse prematuramente sin pagar daños. Mientras que la compañía de Martínez con Urrutia había incluido una vinatería, la nueva se concentraba exclusivamente en los artículos de ferretería hechos en el taller. Urrutia se haría cargo del taller y del equipo (valuados, como ya hemos visto, en seis mil pesos) y recibió también de su socio 500 pesos en efectivo y 1 500 pesos en planchas de hierro. Él obtendría la mitad de las ganancias más 2 reales al día para su subsistencia. Por su parte, Urrutia invirtió sus siete fraguas y su pericia, accediendo a comprar hierro a Ordóñez cuando éste lo recibiera del extranjero, aunque siempre al precio prevaleciente en el mercado. Ordóñez tenía el derecho de aprobar todas las compras mayores de 25 quintales.

Juan de Dios Martínez no se desvinculó del negocio de la herrería cuando dejó la compañía antes mencionada. Para 1808 había firmado un contrato con otro maestro herrero, José Algarín. El año anterior, Algarín había integrado un convenio por separado, diseñado para traer a otro herrero al negocio. Aunque era maestro, Francisco Prieto no tenía todavía su propia fragua y buscaba adquirir una, trabajando para Algarín durante cinco años. Se comprometió a trabajar diariamente en una fragua del taller de Algarín y a supervisar el trabajo de los oficiales allí empleados. En recompensa, Algarín accedió a proveer todo el material y el equipo y a pagarle a Prieto 12 reales por cada pieza que produjera, más 100 pesos anuales por supervisar a los oficiales. Se estipuló expresamente que Prieto podía finiquitar la compañía cuando tuviera los fondos necesarios para comprar su propia fragua.[36] Todo indica que Algarín contrató a Prieto siendo aún socio de Martínez. Los reglamentos del gremio exigían que un maestro herrero supervisara todo el trabajo que hicieran los oficiales, y Prieto satisfacía muy bien esta tarea. Sin embargo, se marchó un par de años más tarde y los socios obtuvieron su reemplazo por otros medios.

En 1808 Martínez y Algarín vendieron tres quintales de hierro a crédito al herrero José Francisco Arizaga, quien prometió que trabajaría para ellos con el objeto de pagar los 126 pesos, que tal era el precio de la compra, si no podía saldar la deuda dentro de un cierto tiempo.[37] Y eso fue lo que ocurrió. En 1810 los socios declararon haber empleado a Arizaga para supervisar sus fraguas con ese motivo, y deseaban incluirlo ahora en su compañía para

[36] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 22 de abril de 1807.
[37] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 21 de junio de 1808.

que continuara con ese trabajo. El convenio fue por nueve años. Arizaga debería atender las fraguas diariamente y ser responsable de todas las reparaciones. Por añadidura, se comprometió a trabajar exclusivamente para Algarín y Martínez. En recompensa, los dos dueños proveerían todo el equipo y el material. Arizaga tenía derecho a las ganancias que produjera la fragua que él personalmente trabajara, pero no ganaría nada de aquellas que supervisara para los dueños.[38]

La posición social de los herreros principiantes les impedía concertar un matrimonio que mejorara su condición o que les diera una dote importante. Un herrero principiante, incluso un maestro como Arizaga, podía estar a un nivel tan modesto que no ameritara el "don" antes de su nombre. Pero debido a que algunos de ellos fueron capaces de expandir sus negocios y de obtener buenas utilidades, pudieron invertir en otro tipo de empresas y, en algunos casos, hasta adquirir fincas rurales. Cuando Manuel de la Vega, nativo de Sevilla, se casó por primera vez, no pudo reclamar dote ni declarar riqueza alguna por su parte. Sin embargo, al momento de su segundo matrimonio, recibió una dote de 2 800 pesos y pudo a su vez dar arras por 300 pesos. En su testamento de 1789 enlistó como sus principales propiedades un taller de herrería completamente equipado y dos caballos. También diversificó sus intereses económicos y rentaba tres posadas en la ciudad.[39] Otro herrero, José Ramón de Guitara, hizo lo suficiente como para comprar un rancho triguero a un notario de la ciudad.[40] José Saturnino Frías no pudo demandar una dote en ninguno de sus dos matrimonios; no obstante, sus tres hijos se convirtieron en maestros herreros por derecho propio. Y en 1793, siendo ya de edad avanzada, Frías era dueño de su vivienda, que incluía un taller completamente equipado.[41]

Los sastres

Los muchos sastres de la capital constituían una unidad ocupacional de múltiples niveles, pero la considerable diversidad dentro del gremio no se refleja bien en la documentación examinada. Los mejores de ellos —aquellos que eran proveedores de vestimentas elegantes para los ricos— no aparecen en número apreciable. Por tanto, la exposición que viene a continuación se concentra necesariamente en el gran número de quienes luchaban sólo para ganarse

[38] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 18 de abril de 1810.
[39] AN, Pozo, 17 de marzo de 1789.
[40] AN, Burillo, 28 de febrero de 1800.
[41] AN, Burillo, 30 de enero de 1793.

la vida. Es muy probable que la fórmula sastre-taller-dueño, formando sociedades con artesanos independientes, fuera más frecuente entre los más exitosos que entre los tratados en esta sección, y, por supuesto, los términos de los convenios probablemente diferían, reflejando las diferentes condiciones sociales de los contratantes.

Las sastrerías requerían una mínima capitalización, así es que sus dueños no solicitaban en general préstamos de ninguna clase, ni formaban compañías con inversionistas. Cuando los sastres concertaban compañías era con otros colegas, y no para separar la propiedad y la administración, sino para procurar la continuidad de la operación mientras el dueño estaba ausente o incapacitado. En 1800 Juan Burgechán, maestro de sastrería, decidió viajar a España y por consiguiente formó una compañía con otro maestro, Ángel Albia, quien usaría el taller en su ausencia. En señal del poco valor de la operación, Albia tenía que pagar a Burgechán solamente cien pesos como renta y compensación por las ganancias perdidas durante el viaje a España. Para evitar ser echado de allí en cuanto regresara Burgechán, Albia obtuvo la estipulación de que la sociedad continuaría por tres años más a partir de su regreso, dividiendo las ganancias por partes iguales.[42]

Francisco Ayusto, otro dueño de un taller de sastrería, declaró estar mal de salud, y por esa razón formó una sociedad por cuatro años con otro maestro, Joaquín Botello. Ayusto invirtió su taller, además de cualquiera que fuese el capital requerido para comprar materiales, ya que era costumbre que los clientes no pagaran sino hasta recibir sus artículos terminados. Botello, quien sólo aportó a la sociedad su destreza, recibió la mitad de las ganancias. Finalmente, ambos socios acordaron que sus clientes particulares pasaban a serlo de la compañía.[43]

Los tejedores

Los muchos tejedores independientes de la ciudad estaban organizados en gremios y manejaban sus propios talleres sin vinculación con obraje alguno. El censo de 1788 identificó a 57 maestros, 300 oficiales y 40 aprendices en el gremio de los tejedores de algodón. Otros dos censos, preparados por el propio gremio, revelan un poco más acerca de esta gente. En 1796 los inspectores de los gremios hicieron un recuento del total de telares operados por sus miembros; los resultados se resumen en el cuadro 34. Los maestros

[42] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 22 de abril de 1800.
[43] AN, Pozo, 8 de mayo de 1787.

CUADRO 34. *Resumen de los miembros del gremio de los algodoneros de la ciudad de México en 1796, y número de telares que controlaban*

		Total de telares	*Total de telares controlados por un solo individuo*
Maestros con despachos	38	150	12
Maestros sin despachos	7	20	5
Viudas	5	21	9
Intrusos	9	36	14
Oficiales	77	126	5
Total	136	353	45

FUENTE: AGN, Industria y Comercio, leg. 21, exp. 4, "Lista de los maestros y número de telares que se hallan existentes hasta este presente año de noventa y seis."

con talleres propios ("despachos"), poseían 150 de los 353 telares. Menos de una quinta parte de los maestros no tenía instalaciones propias, y aun éstos poseían normalmente varios telares. Era típico que las viudas de los maestros no abandonaran el negocio, sino que continuaran operando los telares. Se encontraban algunos "intrusos" (tejedores sin licencia), pero manejaban sólo alrededor de una décima parte de los telares. Unos cuantos oficiales tenían varios telares, aunque la mayoría solamente tenía uno. Todos los maestros y las viudas de maestros eran enlistados con "don" o "doña" antes de sus nombres, en tanto que ninguno de los oficiales tenía un título antes del suyo.[44]

En un recuento efectuado en 1805 para determinar a quién se le requería que pagara mayores impuestos con base en el número de telares que poseyera, los 42 maestros son llamados nuevamente "don" y los oficiales "señor" y "señora", ya que algunas mujeres estaban incluidas en esa categoría.[45] La presencia de mujeres no es sorprendente. En 1788 las mujeres tejedoras de seda estaban organizadas en su propio gremio que contaba con 23 maestras, 200 oficialas y 21 aprendizas. Las tejedoras pueden encontrarse tam-

[44] AGN, Industria y Comercio, leg. 21, exp. 4, 1796.
[45] AGN, Industria y Comercio, leg. 18, 1805.

bién en el censo de 1753, y de ninguna manera eran todas viudas que se hubieran hecho cargo del negocio de su difunto marido.

Como en el caso de tantos artesanos, el principal problema de los tejedores era la baja capitalización de sus talleres. Por lo tanto, con frecuencia buscaban inversionistas, aunque el capital que requerían era relativamente pequeño. En 1783 Antonio Sánchez Recuenco, maestro tejedor de "sayal" (costales) e inspector de su gremio, declaró que a pesar de que poseía cinco telares carecía de los fondos necesarios para operarlos a toda su capacidad. Resolvió la situación ingresando en una sociedad con dos hermanas solteras, quienes acordaron aportar 400 pesos a cambio de la mitad de las ganancias.[46] Sánchez Recuenco ofreció sus telares y su equipo como fianza por el dinero y prometió no usar los fondos para garantizar alguna deuda que pudiese contraer. Las utilidades se le pagarían a las hermanas semanalmente, y éstas podían dejar la sociedad antes de su vencimiento si no estaban satisfechas.

Otros artesanos

Varios artesanos de otros oficios también prosperaron y, como era usual, diversificaron sus intereses en seguida. Cuando lo hacían, normalmente era por medio de inversiones en el comercio al menudeo (pulperías, vinaterías y similares), o en otros oficios artesanales. Acensio Ruiz, nativo de Amecameca, que hacía escobas y cepillos ("escobillero"), perteneció a cinco cofradías, pero no obtuvo dote en ninguno de sus tres matrimonios. Cuando hizo su testamento, en 1792, declaró la compra del edificio que albergaba su taller.[47] Más aún, el año anterior había invertido mil pesos en una sociedad con un platero, a cambio de un tercio de las ganancias.[48] Cuando él y su mujer murieron, en 1799, dejó tres casas, dos eran jarcierías, y la tercera era una casa de vecindad; juntas valían 9 380 pesos.[49]

Los talabarteros eran relativamente pocos, sólo veinte maestros en 1788, aunque sus talleres, a causa de las herramientas y el equipo necesarios, generalmente valían miles de pesos. En 1795 la talabartería de José Espinosa y Segura estaba valuada en 11 222 pesos.[50] Estuvo bajo la administración de José Ignacio Góngora, quien la administró a sueldo hasta que Espinosa y Segura lo aso-

[46] AN, Torija, 15 de enero de 1783.
[47] AN, Pozo, 28 de junio de 1792.
[48] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 27 de enero de 1791.
[49] *GM*, 11 de noviembre de 1799.
[50] AGN, AHH, leg. 491, exp. 32, f. 6, 1795.

ció. La sociedad se vino a pique apenas un año después, y en la demanda que siguió Espinosa y Segura declaró que Góngora le debía casi 750 pesos. Esta mala experiencia, sin embargo, no volvió a Espinosa y Segura en contra de este tipo de administración. Por el año de 1801 poseía un cajón en el Parián, con una provisión de sillas de montar y de arneses por valor de 13 828 pesos, y ese año firmó un contrato con José Buendía para que éste la administrara por un periodo de cinco años, a cambio de la mitad de las ganancias.[51] Buendía tenía el completo control del negocio; el contrato estipulaba que Espinosa y Segura no podía interferir en sus operaciones. Ambos socios tenían derecho a usar la tienda como garantía en transacciones de crédito.

José Agustín López, también maestro talabartero, poseía un taller completamente equipado en la capital, así como tres casas en su pueblo natal de San Miguel el Grande. Los talabarteros traficaban ampliamente con otros artículos, además de sillas de montar y arneses, y López tenía un contrato con un maestro carrocero, para hacer toda la talabartería para sus vehículos.

Los curtidores también operaban grandes establecimientos, que estaban fuertemente ligados al comercio provincial e incluso intercolonial. Algunos comerciantes —Martín Ángel de Micháus y Aspiros constituye el ejemplo más notable— hicieron fortunas comerciando con pieles. Bernardino de Cuevas, oriundo de Cuernavaca, operaba dos curtidurías, una en la ciudad de México y otra, dirigida por su hermano, en su ciudad natal. Cuando murió, en 1799, la de México valía 4 500 pesos.[53] La necesidad de obtener pieles llevó a los curtidores a la adquisición y renta de fincas rurales y a la compra de ganado en las provincias.[54] En 1788 Domingo de Vargas compró a un sacerdote una curtiduría en la ciudad. Al año siguiente formulaba planes para comercializar parte de sus productos en La Habana, y con ese fin le dio poder a José Joaquín de Ariscorreta, uno de los grandes comerciantes mayoristas de la capital, para que actuara en su nombre.[55]

Es claro que no todos los oficios pudieron tratarse en este capítulo. Pero las formas de organización económica y de conducta características de otras áreas de negocios funcionaban plenamente también a este nivel. El material disponible menos abundante, sobre otros oficios, demuestra que éstos no fueron la excepción.

[51] AN, Pozo, 30 de junio de 1801.
[52] AN, Tomás Hidalgo de los Reyes, 23 de septiembre de 1793.
[53] AN, Barrientos, 18 de marzo de 1784; *GM*, 12 de junio de 1799.
[54] AN, Burillo, 14 de enero de 1792.
[55] AN, Burillo, 19 de julio de 1788; Torija, 25 de mayo de 1789.

X. CONCLUSIÓN

La ciudad de México, el conglomerado urbano más grande de América hasta mediados del siglo XIX, prosperó no sólo como centro civil y eclesiástico del país, sino también como centro comercial y manufacturero. Como mucha de su gran población recibía ingresos en efectivo, la ciudad era principal consumidora tanto de las mercancías que ella misma producía como de artículos de primera necesidad, materias primas y artículos manufacturados que se traían de otras partes del país y del extranjero. Mucha de la producción y comercialización de los artículos provenientes de las provincias y destinados a la capital era dirigida por los hombres de negocios de la ciudad. Pero los negociantes de la ciudad de México nunca restringieron su mercado a la capital y sus alrededores. La ciudad de México ocupó una posición decisiva en la economía de toda la Colonia, dominando gran parte de la actividad económica de las provincias, especialmente sus aspectos más lucrativos. La capital servía de residencia a la mayoría de las familias que hicieron grandes fortunas en la minería, la agricultura o el comercio con las provincias; además, los negociantes de la capital financiaron y asumieron el control parcial o total de muchas empresas del interior. También mantuvieron un prolongado dominio sobre la mayor parte del comercio interprovincial, pese a los intentos de otras ciudades.

La verdadera *élite* de la ciudad de México la constituía un número de grandes familias criollas, frecuentemente casadas entre sí, que en general habían disfrutado de tal posición social al menos durante varias generaciones y en algunos casos por mucho más tiempo. Sin importar cómo se hubiese originado su riqueza —en el comercio, la agricultura, la minería o el servicio gubernamental— cuando menos para la segunda generación estas familias habían dado los pasos necesarios a fin de diversificar sus intereses hacia diferentes campos de la economía, con el fin de protegerse en contra del fracaso en alguno de ellos. El matrimonio entre ellos se promovía para evitar la pérdida de posición social debida a la excesiva fragmentación de intereses por la división de las herencias.

Pero la *élite* no debe ser vista como estática en su composición ni como no empresarial en su conducta económica. La mayoría de las familias trató de combinar las inversiones seguras, que rendían un ingreso pequeño pero garantizado, con empresas más especulativas —usualmente en el comercio o la minería— que

prometían sustanciosas ganancias en caso de tener éxito. Cada generación repetía estos modelos de inversión.

Las propiedades rurales, ya fueran ganaderas, agrícolas o mixtas, siempre constituían parte importante de la cartera económica de una familia de la *élite*.[1] Tales inversiones proporcionaban por lo común ingresos importantes, y algunas veces ofrecían ganancias espectaculares. Las haciendas eran también la única forma de propiedad o empresa fácilmente divisible y transferible por generaciones. La agricultura, tal como la practicaba la *élite*, significaba mucho más que el simple cultivo o la cría de animales. Implicaba la integración vertical de toda la producción y del sistema de comercialización, incluyendo a menudo no sólo los artículos producidos en las propiedades de la familia sino también los de propiedades aledañas pertenecientes a otras personas. La agricultura, tradicionalmente el componente más estable de la economía colonial, no padecía del todo las mismas fluctuaciones violentas que el comercio y la minería. Como consecuencia, se encontraron pocos casos de desplome económico entre las familias de la *élite* que se basaban en la agricultura.

Pero en la *élite* había cambios. Sus miembros no podían retirarse del mundo de los negocios. Normalmente se requerían nuevas empresas para mantener su posición, y algunas familias fallaron en su intento. La mayor parte de quienes las sustituyeron venían de las filas de los comerciantes mayoristas, con algunos funcionarios gubernamentales de alto nivel y empresarios mineros y agrícolas. Nadie ascendía hasta la *élite* sólo por medio de sus logros en cualesquiera de las profesiones; la riqueza era un prerrequisito indispensable para pertenecer a ella, y ninguna de las profesiones, por sí misma, proporcionaba suficientes ingresos, ni, en realidad, permitía alcanzar los honores y la posición social normalmente asociados con la posición de la *élite*.

La *élite* recibió muchas distinciones, incluyendo títulos honoríficos o títulos de nobleza por parte de la Corona y de la Iglesia.

[1] Varios estudiosos han reconocido la regularidad con que los comerciantes compraron propiedades rurales al inicio de sus carreras (porque constituían inversiones económicamente juiciosas) y cómo, por otra parte, las familias de la *élite* establecida, a quienes se identificaba comúnmente con intereses agrícolas, mantuvieron una fuerte actividad en el comercio. Esto, por supuesto, cuestiona el hecho de dividir a la *élite* colonial en "sector agrícola" y "sector mercantil". Para el México central véase Tutino, "Creole Mexico", pp. 17-23; para León, véase Brading, *Haciendas and Ranchos*, pp. 115 y 118; para Guadalajara, véase Richard B. Lindley, "Kinship and Credit", p. 89 y Eric Van Young, *Hacienda and Market in Eighteenth-Century Mexico*, Berkeley, University of California Press, 1981, pp. 149-160; para el norte de México, véase Harris, *A Mexican Family Empire*, pp. 94-95.

Sus miembros también tuvieron muchos nombramientos, tanto honoríficos como funcionales, en el gobierno municipal y colonial. Asimismo estuvieron muy bien representados en la mayor parte de las organizaciones profesionales, siendo escogidos para servir en ellas no tanto por sus logros dentro de una profesión cuanto por su posición social.

El mundo comercial tenía múltiples niveles —a veces los mismos individuos se movían simultáneamente en varios de ellos— y proporcionaba la principal ocupación de muchos cientos de personas, tanto criollas como peninsulares. Los mercaderes internacionales eran los más poderosos. Unos doscientos hombres, organizados en el Consulado, encabezaban las casas que comerciaban regularmente con otras firmas diseminadas al otro lado de ambos océanos y en otras colonias de España. En el curso del periodo colonial tardío los grandes comerciantes de la capital, explotando su acceso a la plata, se volvieron cada vez más autónomos de las firmas mercantiles españolas. Hacia finales de esa época muchas casas comerciales eran controladas desde la ciudad de México, y ya no subsidiarias de intereses ibéricos. Indudablemente esta mayor independencia se vio favorecida en el siglo XVIII por la incipiente Revolución industrial y la prolongada debilidad marítima de España. Sin embargo, estos factores no hicieron más que acelerar un proceso que continuó, con variaciones, hasta la Independencia. Desafortunadamente, acerca de esta dimensión de la economía sólo hay buenos estudios sobre el principio y el fin del periodo colonial, y por lo tanto no se puede precisar el crecimiento de la economía en los años intermedios.

Más aún, la relación exacta entre las casas mercantiles españolas y sus contrapartes de la ciudad de México en el periodo colonial postrero es un asunto que requiere mayor investigación. La evidencia presentada en este y otros estudios es, en suma, ambigua. Es claro que ciertas compañías de la ciudad de México eran independientes, mientras que otras evidentemente eran sucursales de casas comerciales españolas. Ahora parece que no se puede explorar a fondo el carácter de esta relación trabajando principalmente en los archivos de México. La respuesta debe buscarse en España, sobre todo en los registros de las firmas comerciales individuales.

No obstante, se comprenden bien los mecanismos usados por las casas comerciales internacionales autónomas de la ciudad de México para mantener su dominio sobre la importación de mercancías a mediados del siglo anterior a la Independencia. Algunos mayoristas trataban directamente con los capitanes de las naves que atracaban en el puerto de Veracruz, utilizando su acceso a la plata acuñada para detener el desafío proveniente de centros

comerciales en surgimiento. Otros enviaban agentes, en general ligados por medio de convenios de compañía a las firmas de la ciudad de México, directamente a España, para comprar allí mercancía y embarcarla hacia México, todo bajo la dirección final de la casa comercial de la capital.

Las casas importadoras de la ciudad de México no se concentraban únicamente en la adquisición y venta de artículos manufacturados en Europa. Se daba gran atención al comercio de China, conducido anualmente por medio del Galeón de Manila enviado a Acapulco y a la importación de cacao desde la Sudamérica española. En estos aspectos del comercio ultramarino las compañías de la capital continuaron sin competencia por parte de los comerciantes de otras ciudades de la Colonia.

Hasta mediados del siglo XVIII, la plata había sido la exportación dominante de México a Europa. En el periodo colonial tardío, sin embargo, las exportaciones de plata fueron complementadas con embarques de cochinilla y también de azúcar. Una vez más, fueron los comerciantes de la capital quienes tomaron la delantera en este desarrollo. Mantuvieron su dominio en el comercio de estos y otros artículos de consumo en los años finales del periodo colonial, a pesar del reto que significaba la expansión de las ciudades provincianas y portuarias. Pudieron hacerlo debido a qué controlaban gran parte del circulante que se refinaba en México y los sistemas de distribución que abastecían a los minoristas a lo largo del país.

Todos los aspectos de la economía mexicana, y ciertamente de su comercio, dependían de las transacciones a crédito. Una anomalía del México colonial postrero —que se hallaba fuera del alcance del presente estudio— es que esta región, que en su momento produjera más plata acuñada que ninguna, sufrió una escasez crónica de circulante y careció de otros medios generalmente aceptados. Como resultado, toda transacción, desde la adquisición de un negocio hasta la compra de un solo artículo al menudeo, se caracterizaba por el crédito. Los compradores, que iban desde los más altos elementos de la sociedad hasta los más pobres, tenían que empeñar artículos personales, fijar plazos u ofrecer fiadores que garantizaran sus pagos. Las compras a crédito estaban tan generalizadas que cualquier venta realizada en efectivo era extraordinaria. De allí que todos los individuos y negocios fueran tanto acreedores como deudores. La economía estaba marcada por cadenas de crédito, y si algún negocio importante quebraba súbitamente, repercutía en toda la escala económica, arrastrando consigo a individuos y compañías más pequeñas.

En esta economía escasa de circulante, la persona con acceso a la moneda estaba en una posición muy favorable. Las casas comer-

ciales de la capital buscaban obtener esta ventaja, financiando operaciones mineras y procurando obtener la propiedad efectiva de las minas. En todo tipo de convenio entre un minero y un comerciante éste insistía invariablemente en que toda la plata producida por la mina fuera manejada por su firma. De esta manera, los comerciantes podían asegurarse la moneda para comprar artículos importados y resistir cualquier intento que, para posesionarse del comercio provincial, hicieran empresas mercantiles de otras ciudades. Las casas comerciales de la ciudad de México mantenían también un efectivo monopolio sobre los embarques de plata a través del país. Parece que en cualquier momento dado no funcionaban más que dos compañías que enviaban plata, otorgando fianzas por cientos de miles de pesos y dispuestas a transportar el metal a través del país y a cualquier puerto, todo esto por una tarifa basada en el valor del embarque.

Fue este acceso al circulante, además de la gran escala de sus operaciones, lo que le permitió a los mayoristas capitalinos dominar el comercio interprovincial. Estos comerciantes con frecuencia abrían sucursales en importantes centros provinciales y mineros, poniéndolas bajo la supervisión de socios administradores que en general recibían un tercio o la mitad de las ganancias. De igual forma importantes eran las cuentas por correspondencia con los tenderos provinciales. En estos convenios la firma comercial de la ciudad de México le suministraba mercancías al tendero, le extendía crédito, aceptaba todas las letras de cambio que expedía, y le proporcionaba otros servicios bancarios necesarios, a cambio de ser su proveedora exclusiva, y de toda la plata que pudiera recibir la tienda minorista. Estas tiendas de provincia dependían por completo de sus abastecedores de la ciudad de México. Por sí mismas carecían del dinero y del volumen de comercio necesarios para comprar directamente a los barcos y a empresas extranjeras. Debido a su propia dependencia de las operaciones a crédito con sus clientes, era probable que quebraran si no podían obtener líneas de crédito por parte de sus proveedores. Y sólo las casas comerciales de la ciudad de México eran lo bastante grandes como para ofrecer líneas de crédito a diferentes minoristas, pues al negociar con tantos tenderos provinciales siempre estaban recibiendo algún pago de uno u otro de ellos.

Si bien las sucursales y las cuentas por correspondencia eran los principales medios utilizados por las casas mercantiles de la capital para controlar el comercio interprovincial en los mayores centros regionales y en los pueblos mineros, estas compañías recurrieron a otros métodos para tener acceso a otras áreas del comercio. Los comerciantes hacían continuamente convenios, formales e

informales, con los funcionarios encargados de distritos indígenas y de ciertos monopolios gubernamentales. Esta práctica no fue restringida efectivamente por ninguna reforma promulgada por la Corona durante el periodo colonial tardío. Los pueblos y villas que estaban fuera de las rutas establecidas de comercio eran abastecidos por los viajantes, comerciantes ambulantes que no estaban asociados con ninguna firma comercial importante y que establecían contratos de crédito por una sola vez para llevar mercancías al campo. Estos comerciantes estaban al margen del mundo comercial y de la sociedad capitalina; nunca llegaron a obtener cargos en las grandes compañías y raramente se convertían en administradores de pequeñas tiendas minoristas en la capital.

Por último, los comerciantes basados en la capital a menudo pasaban por alto a todos los intermediarios y trataban directamente con los productores: hacendados y mineros. También estas transacciones se hacían a crédito, aunque el comerciante por lo regular aceptaba el pago final en plata del minero, o en artículos de consumo por parte del hacendado. Ya hemos visto cuán útil era el circulante para el mayorista; también estaba dispuesto a aceptar productos agrícolas porque con frecuencia se dedicaba al aprovisionamiento de materias primas a los diferentes tipos de plantas procesadoras y manufactureras de la capital, y porque siempre le interesaba buscar nuevos mercados y nuevos productos en los cuales comerciar. Dado el carácter del comercio en esta sociedad, no expandirse implicaba el riesgo de un subsiguiente fracaso. Esto no quiere decir, sin embargo, que esos comerciantes fueran exclusivamente tratantes de artículos de consumo. El comercio con productos agrícolas era sólo una parte de sus actividades, quizás necesaria, pero, aun así, meramente complementaria. Sólo el azúcar era lo bastante lucrativa (por su alto valor unitario) como para sostener a negociantes exclusivos (y aun entonces otros comerciantes traficaban con ella regularmente). En todos los otros casos examinados cualquier comerciante que intentaba especializarse en el comercio de artículos de consumo quedaba fuera del negocio.

El comercio al menudeo en la ciudad de México tenía múltiples facetas, con un número de grandes tiendas que se especializaban en mercancías importadas, una variedad de tiendas de artículos de lujo, y varios tipos de tiendas misceláneas, además de una variedad de tiendas de licores que abastecían a diferentes clientelas. Incluso este nivel del comercio, como el antes mencionado, se caracterizaba por la separación entre propiedad y administración. Las tiendas minoristas solían ser manejadas por administradores que recibían un salario, o una determinada parte de las utilidades, como

socios del dueño. Algunos propietarios tenían varias tiendas (tal vez todas de diferente tipo), cada una de las cuales podía estar administrada por un individuo diferente, bajo un convenio distinto y heterogéneo.

El parentesco ligaba con frecuencia a los administradores y los propietarios. Hijos, primos, sobrinos y hasta hijas podían trabajar como administradores de tiendas, obteniendo de esta manera algunos ingresos y, lo que era más importante, aprendiendo el negocio como preparación para llegar a poseerlo. Pero incluso los socios administradores que no tenían parentesco con los propietarios estaban en una excelente posición para poder adquirir el establecimiento.

Los mayoristas de la ciudad se mostraban muy dispuestos a adquirir tiendas de abarrotes en pequeñas comunidades, pero si bien podían entrenar a los administradores y aprendices comerciales de sus mayores establecimientos al menudeo para que alcanzaran posiciones más elevadas en la firma comercial, no se le permitía la entrada a tales programas a los administradores de las tiendas de abarrotes más pequeñas. Existía una clara división social, en el ámbito de la administración, entre los administradores de las grandes tiendas que vendían artículos importados y los de las tiendas de artículos suntuarios, y aquellos que administraban las tiendas de abarrotes de los vecindarios.

Al contrario de los mayoristas, los dueños de una o varias tiendas minoristas no podían acariciar la idea de ascender a la *élite* o siquiera la de adquirir fincas rurales de importancia. Unos cuantos se las arreglaron para comprar propiedades modestas cercanas a la capital, pero más comúnmente expandían sus operaciones minoristas por medio de la compra de otra tienda, ya fuera en la capital o en poblaciones cercanas. Algunos también se dedicaron al procesamiento de comestibles. Los dueños de vinaterías también podían, ocasionalmente, adquirir pequeñas propiedades rurales, aunque con más frecuencia construían destilerías para abastecer sus expendios. Los dueños de tiendas de abarrotes individuales no podían aspirar ni a esto. La mayoría se conformaba con comprar una modesta casa, si podía hacerlo.

El comercio del pulque estaba controlado por la *élite* criolla que poseía el grueso de los ranchos pulqueros, que producían la bebida, y un gran número de las pulquerías, que la vendían. Aquí, como en muchos otros casos, los dueños se apartaban de la administración diaria de sus operaciones, dejándola a especialistas que recibían una parte del ingreso, o que arrendaban las instalaciones por un número determinado de años, comprometiéndose a

comprar una parte importante o toda la producción de pulque procedente de los ranchos de los propietarios.

El comercio, y casi toda forma de empresa en esta sociedad, estaba caracterizado por los convenios de compañía, más comúnmente entre propietarios y administradores. Tal sociedad proporcionaba grandes beneficios para ambas partes. Le permitía al financiero incrementar el número de sus intereses en el comercio y también diversificarse en otras áreas económicas, al tiempo que se garantizaba una administración competente de sus asuntos diarios. Ese arreglo le daba oportunidad al socio administrador de obtener ingresos mucho mayores de los que podía esperar como empleado asalariado. También implicaba mayor responsabilidad para el administrador y le acercaba a la posibilidad de obtener su propiedad. Muchos administradores adquirieron los negocios que una vez administraran. Si el dueño no se mostraba dispuesto a vender, su socio podía tomar sus ganancias, tal vez combinarlas con algún préstamo y asumir la propiedad de otra empresa comercial.

Sólo la posesión de una propiedad o de una empresa comercial podía conducir a una gran riqueza dentro de esta economía. Ninguna persona que permaneciera como administrador, sin importar cuánto hubiese progresado, ganaba más que para llevar una vida cómoda. Existía una considerable brecha social entre los administradores —incluso los más importantes— y los propietarios de negocios, aun aquellos con empresas muy modestas. Un administrador todavía trabajaba para otra persona, sin importar cuánta responsabilidad pudiera tener o cuánto pudiera ganar, y por esta razón simplemente carecía de la condición de propietario independiente que podía contratar a otras personas en lugar de buscar empleo para sí mismo. El término "cajero" siempre se aplicaba a un empleado comercial, aunque, dependiendo del contexto, podía significar administrador en jefe de una importante empresa o humilde aprendiz. Ningún cajero poseía propiedades importantes, ni siquiera su propia casa. Siempre dependía de la caridad de su patrón, fuera o no su pariente.

Muchos comerciantes empleaban a sus familiares, tanto de su propia generación como de las siguientes. Dos hermanos bien podían establecerse como socios de una compañía comercial importante y entrenar a sus hijos y sobrinos (los últimos generalmente traídos de España) para que se trasladaran a empresas comerciales independientes, pero sólo si tenían la capacidad para ello. Muy pocos aprendices comerciales, fueran o no parientes de sus patrones, ascendieron al nivel de propietarios independientes de una casa comercial. Algunos permanecieron como empleados de una tien-

da durante toda su vida; otros llegaron a poseer tiendas modestas en fuerte asociación con una casa comercial, y otros se convirtieron en propietarios independientes de tiendas importantes; sólo los más afortunados y talentosos ascendieron al pináculo del éxito y encabezaron algunas de las principales firmas mercantiles.

Aun cuando no puede dudarse que la gran mayoría de las casas comerciales de la ciudad de México eran encabezadas por peninsulares, en algunos casos éstos supervisaban los asuntos comerciales de la fortuna de una familia criolla. Además, un número significativo de criollos —algunos hijos de comerciantes y otros no, algunos con títulos nobiliarios y otros sin ellos— encabezaron por sí mismos importantes firmas comerciales. Estos hombres manejaban en general enormes compañías administradas familiarmente. En ejercicio del derecho que por nacimiento tenía la *élite* criolla —la libertad de elegir la profesión que pareciera más atractiva— decidieron ingresar al comercio. Estos comerciantes criollos viajaban algunas veces a España para aprender el negocio y obtener los importantísimos contactos personales, vitales para la operación de toda casa importadora durante la época colonial. Dada la práctica de que varios miembros de una sola familia se involucraran en el comercio mayorista, y la frecuencia con la que las poderosas familias mercantiles se casaban entre sí, no es de sorprender que el Consulado de la ciudad de México estuviera dominado por poderosos grupos de familias. A veces un solo miembro del gremio de comerciantes podía estar rodeado por cuatro o cinco familiares directos y por varios otros mayoristas que se habían casado con sus parientes cercanos.

Los comerciantes exitosos se casaban frecuentemente con hijas (o viudas) de otros comerciantes, y obtenían así el control de sus negocios. Esto promovía la consolidación de empresas comerciales, dando acceso a los recién llegados a las compañías establecidas y evitando la sobreexpansión al nivel del comercio mayorista. Los comerciantes del mismo tipo también se casaban con miembros de las familias criollas de la *élite* y usaban sus contactos comerciales y su destreza comercial a nombre de su parientes políticos. Algunos se casaban con vástagos de funcionarios gubernamentales prominentes. Si bien los funcionarios de alto rango sólo se casaban con miembros de la *élite* criolla, a veces daban a sus hijas en matrimonio a un mayorista.

Todas las familias mercantiles acaudaladas fueron propietarias de fincas rurales, al menos para la segunda generación, después de haber ganado prominencia, y a menudo en la primera. Tales propiedades ciertamente proporcionaban prestigio, pero lo más im-

portante era que representaban una forma de inversión relativamente segura en una economía caracterizada por fluctuaciones dramáticas y erráticas. La propiedad de tierras agrícolas era una fuente de estabilidad financiera y de utilidades regulares, y constituía la única forma de riqueza fácilmente divisible y transferible de una a otra generación. Los comerciantes usaban tanto el matrimonio como la compra directa para adquirir propiedades agrícolas. Que veían a la agricultura como una empresa redituable queda demostrado por la frecuencia con que rentaban propiedades a sus dueños, en lugar de comprarlas.

Pero el hecho de que las familias mercantiles se trasladaran rápidamente hacia la agricultura no significa que dejaran atrás el comercio; al contrario. Las familias establecidas seguían dedicándose al comercio, ocupándose no sólo de la venta de artículos de consumo producidos en sus propiedades, sino también de la importación y distribución de mercancías del extranjero. Con frecuencia tenían a un miembro de la familia —no siempre al más importante— en el Consulado de la ciudad de México. El comercio y la agricultura se veían como las piedras angulares de una fortuna familiar a largo plazo.

Los comerciantes mayoristas de la capital procuraban obtener honores de sus colegas comerciantes, de la Corona, la Iglesia y de las autoridades locales. Muchos de los más exitosos fungieron como priores o cónsules del gremio de los comerciantes. La mayor parte de quienes se convirtieron en funcionarios del Consulado pudieron contar también varios otros honores; pocos de quienes no lo fueron lograron lo mismo. En cuanto a la milicia, los mayoristas se incorporaban rápidamente a los puestos de oficiales que se abrían en las nuevas unidades militares creadas a fines del periodo colonial. Sin embargo, muchos almaceneros no buscaban el rango de oficiales, sino que se contentaban con ser soldados comunes en el regimiento comercial de la milicia de la capital. Sólo unos cuantos mayoristas recibieron títulos nobiliarios; algunos otros se hicieron miembros de las órdenes militares de España. Y todavía menos fueron designados familiares de la Inquisición, al parecer más por el distinguido linaje de sus familias y sus logros en otros campos que por sus logros en el comercio.

Muchos comerciantes fueron regidores honorarios y alcaldes ordinarios de la ciudad; esto fue común en toda Hispanoamérica. Pero compartieron estos puestos aproximadamente con el mismo número de miembros de la nobleza y de abogados, la mayor parte de los cuales representaba a familias criollas establecidas. Raro fue el comerciante —y más raro todavía el comerciante peninsu-

lar— que obtuvo un cargo titular en el concejo municipal de la capital.

Los hijos de los mayoristas, que por supuesto eran criollos, cualquiera que fuera el origen de sus padres, disfrutaban de los privilegios de los vástagos de la *élite*, y tenían considerable libertad de elegir una carrera. Una parte importante siguió los pasos de sus padres en el mundo del comercio. Otros —una minoría— elegían alguna profesión. Muchos asumían puestos de supervisión en los grandes y diversificados negocios familiares. Casi siempre se casaban con mujeres de la misma posición y así contribuían aún más al rango y a las posesiones de la familia. Cierto número de hijas de comerciantes mayoristas se casaron con emprendedores comerciantes peninsulares, algunas veces con sus primos, quienes así eran absorbidos dentro de la familia más grande y encargados de velar por sus intereses. Muchas más hijas de comerciantes se casaban con miembros de familias criollas que eran sus iguales. Algunas lo hicieron con funcionarios gubernamentales de alto rango. Relativamente pocas se hicieron monjas; otras permanecieron solteras, más o menos ligadas a las casas de sus hermanas casadas.

La ciudad de México fue más que una ciudad burocrática-comercial; sostenía también a un gran número de plantas manufactureras y procesadoras. Éstas producían artículos principalmente para la población del área metropolitana; poco, si acaso, era comercializado en las provincias, para no hablar del extranjero. La propiedad de estas empresas o su inversión en ellas no suponía ningún estigma. Los miembros de la *élite* local participaban regularmente en este campo de la economía. No se le otorgaba mayor o menor posición a los dueños de estos negocios; eran socialmente iguales a cualquier otro miembro de la sociedad que tuviera su riqueza y sus antecedentes.

Pero esto no significa que estas industrias fueran inversiones muy atractivas. Muchas exigían fuertes gastos iniciales y después forzaban a sus dueños a endeudarse solicitando préstamos para reunir las materias primas necesarias. La mano de obra era otro problema frecuente. El trabajo en estas plantas ciertamente no resultaba atractivo para la mayoría de la gente; los dueños, por lo tanto, recurrían a veces al empleo de convictos o a otros mecanismos que implicaban la coacción para obligar a su fuerza de trabajo a permanecer con ellos.

Tal como ocurría en el comercio y la agricultura, normalmente había una separación entre propiedad y administración en estas industrias, y el convenio de compañía era el recurso que usaban para formalizar la relación entre ambas. Panaderías, tocinerías y

molinos de harina, todos utilizaban los convenios de compañía para atraer administradores competentes e incrementar las inversiones de origen externo. Todas estas empresas vendían a crédito y necesitaban adquirir grandes cantidades de materias primas. Como resultado, su endeudamiento era endémico y los dueños a menudo hacían contratos por separado con individuos dispuestos a introducir capital adicional al negocio. Especialmente las panaderías parecían tener dificultades para asegurarse trigo suficiente. Los dueños, por lo tanto, recurrían a una variedad de métodos que en general implicaba alguna clase de pago anticipado o de préstamo a un productor, para garantizarse un abastecimiento suficiente.

A pesar de la inestabilidad habitual en negocios en los que las deudas eran tan comunes, algunas familias mantuvieron la propiedad de obrajes y de otras empresas durante generaciones. En ocasiones, los hijos o los sobrinos fungían como administradores funcionales; otras veces, la familia se retiraba por completo de la administración, cediendo el negocio en arrendamiento a una tercera persona, que algunas veces pagaba toda la renta por adelantado.

Algunos artículos que todavía eran producidos normalmente en talleres artesanales, estaban comenzando a ser fabricados en forma masiva en talleres más grandes. Zapatos, sombreros y otros tipos de indumentaria se manufacturaban en estos establecimientos. No está claro si los propios dueños eran todavía maestros del oficio o si se trataba de alguna especialización.

Por último, miles de artesanos de una gran variedad de oficios prosperaron en la capital. Había una considerable diferenciación en el mundo de la producción artesanal. Algunos oficios eran mucho más lucrativos que otros y acarreaban mayor posición social. Algunos requerían un trabajo fino, otros mano de obra no calificada. Todos mantenían una pronunciada separación entre los maestros (y propietarios), los oficiales y los aprendices. Todos los oficios dependían de las transacciones a crédito y no podía esperarse pago alguno hasta que se entregara el producto terminado.

No todos los maestros poseían sus propios talleres, pero todo artesano dueño de un taller era un maestro. Algunos tenían más de un taller y los manejaban por medio de sociedades que formaban con otros maestros, quienes actuaban como administradores. Otros también formaban sociedades con inversionistas externos dispuestos a aportar el dinero que aquéllos necesitaban para expandir sus negocios. Los maestros afortunados de los oficios más lucrativos vivían de manera muy similar a la de los comerciantes minoristas y profesionistas de bajo nivel. Podían invertir en propie-

dades agrícolas de tamaño moderado, en tiendas minoristas y en propiedades urbanas. Pero los maestros de los oficios menores apenas subsistían, teniendo pocas oportunidades de adquirir riqueza o propiedades.

Los oficiales de todos los gremios soportaban su baja condición y ganaban apenas para vivir. Una existencia razonablemente cómoda demandaba el acceso, cuando menos, al nivel de maestro. Era típico que los aprendices hicieran contratos formales con sus maestros, que obligaban a ambas partes a ejecutar determinadas tareas y que imponían responsabilidades si sus estipulaciones no eran cumplidas.

Es en el nivel de los artesanos donde vemos el ingreso a gran escala de castas e indígenas en la economía urbana. A pesar de los reglamentos diseñados expresamente para excluirlos, los miembros de estos grupos podían entrar a todos los oficios, inclusive en calidad de maestros. Por otra parte, fue evidente la presencia de españoles en número importante, hasta en los niveles más bajos de la escala ocupacional. Así, en cierto sentido, se complementó la difusión de la etnia española.

Ciertos temas y pautas trascienden los capítulos individuales de esta obra y manifiestan su importancia general para la sociedad y para el mundo comercial de la ciudad de México del periodo colonial tardío. Sin duda, uno de tales temas es la posición central de la familia en la organización de los negocios. La definición de familia en esta época generalmente era muy extensa, y siempre que se podía los negocios se manejaban como empresas familiares, en las que los integrantes de la familia ocupaban el mayor número posible de puestos de supervisión. Los intereses individuales de sus integrantes se subordinaban a los de la entidad mayor. Hijos y sobrinos se adiestraban formal o informalmente en la profesión de sus padres y tíos para hacerse cargo a la larga del liderazgo. Los patriarcas familiares se esforzaban por colocar a todos los miembros menores en posiciones que promovieran el interés familiar o que al menos proporcionaran a sus ocupantes una existencia satisfactoria. Se hacían grandes esfuerzos, aunque no siempre con éxito, para evitar las escisiones familiares y los resentimientos, que sin duda podían dar origen a facciones que se opusieran entre sí. La profesión de un individuo era frecuentemente un indicio inadecuado de su verdadera función, ya que muchas personas practicaban la suya única o predominantemente por cuenta de su familia y hasta lo hacían en áreas no directamente relacionadas con su profesión.

Pocos peninsulares en esta sociedad llegaron a posiciones prominentes. Ya sea comparándolos con su propio número o con el

de los criollos en cada sector de la economía, la mayor parte de los peninsulares nunca logró el acceso a la *élite*. Muchos nunca aspiraron a hacerlo; simplemente deseaban llevar en la Colonia una vida mejor, que la que hubieran podido tener en España. Los peninsulares no dominaban ninguna esfera de la economía ni ninguna profesión, excepción hecha del comercio internacional. Y aun en ella, algunos trabajaban para beneficio de una gran familia predominantemente criolla en la cual habían sido absorbidos, en tanto que otros esperaban hacer lo mismo. Muchos de los inmigrantes menos exitosos se vieron forzados a ir al campo para encontrar empleo en ranchos y haciendas —destino que la mayoría de los hispánicos rehuyó— y por tanto no aparecen en el estudio de la ciudad de México o de los centros provinciales. Otros, que permanecieron en la ciudad, nunca pasaron de ser trabajadores manuales o dependientes.

Una importante diferenciación interna marcó a todas las ocupaciones. Simplemente señalar la profesión de una persona dice muy poco acerca de su posición o su riqueza en el mundo colonial tardío. Se requiere un examen más cuidadoso para cerciorarse de sus funciones reales, antecedentes familiares, modelos de progreso, nivel de riqueza, inversiones, matrimonio y honores. No había una estricta jerarquía de las ocupaciones y en muchos casos una persona dedicada a algo poco llamativo podía ser más próspera y estimada que otra persona cuya profesión aparentase ser más prestigiosa.

El desempeño era importante en esta economía, y los ineptos, aun entre la *élite*, eran confinados en general a empleos que no desprestigiaran a la familia, pero que no le daban al ocupante ninguna responsabilidad real, ni oportunidad de ascender.

Los hijos de la *élite* y de otras familias criollas establecidas podían escoger entre una amplia variedad de carreras. Y la elección no era solamente entre la holgazanería subvencionada y una carrera profesional. Estos vástagos se dedicaron al comercio, la minería, la agricultura, y a algunos de los varios puestos de supervisión en los negocios familiares y fuera de ellos. La economía era enormemente compleja y contenía un gran número de puestos directivos de responsabilidad que no pueden incluirse fácilmente en los diversos grupos ocupacionales normales.

Desde luego, la sociedad de la capital no consistía en una pequeña *élite*, una minúscula clase media y una abultada clase más baja. La ciudad de México sostenía a un sector medio muy grande y altamente diferenciado. Era predominante aunque no exclusivamente hispánico, y abarcaba una gran variedad de ocupaciones, la mayor parte de las cuales no eran manuales. De ninguna manera

muchos comerciantes minoristas, funcionarios, artesanos, administradores y procesadores pueden ser relegados a la clase más baja. Disfrutaban de un estilo de vida confortable, podían invertir en otros campos de la economía fuera de sus propias especialidades, y eran honrados dentro de sus profesiones (y con frecuencia por la sociedad en su conjunto). Esta gente admiraba el modo de vida de la *élite*, pero sabía bien que ni ellos ni, probablemente, sus hijos podían aspirar a ese nivel. Unos cuantos, por supuesto, trascendieron la vaga frontera hacia la *élite*, ya que existía ascenso y descenso en toda la sociedad. Pero la gran masa de la población se daba cuenta de que no tenía los recursos, las posiciones ni los contactos que le permitieran elevarse tanto. Estaban muy orgullosos de sus propias posiciones y de sus logros en la vida y no vivían frustrados por no haberse encumbrado hasta el pináculo de la sociedad.

La gente a todos los niveles de la sociedad se esforzaba por diversificar sus inversiones, debido a que todos los sectores económicos sufrían caídas inesperadas y a veces violentas. La única manera de protegerse en este clima comercial era expandirse a tantos campos de la economía como fuera posible, presuponiendo que no todo se derrumbaría al mismo tiempo. Los convenios de compañía fueron el mecanismo básico de la organización comercial en todos los aspectos de la economía. No estaban restringidos al mundo de los negocios sino que más bien penetraron en todas las esferas de producción y distribución. Esto fue posible debido a la adaptabilidad y variedad de funciones de esta forma de administración. Separaba al propietario de la diaria supervisión de las empresas, liberándolo para interesarse en otros asuntos y permitiéndole expandirse, ya fuera dentro de una sola especialidad o de varias. Podía llegarse a diferentes arreglos con los administradores de cada sucursal o empresa. Los convenios de compañía también facilitaban el ingreso de capital proveniente de inversionistas ajenos. Muchos financieros potenciales no deseaban avenirse a la tasa de réditos accesible a través del préstamo de dinero; los contratos de compañía entre el prestamista y el negociante le permitían obtener a aquél un provecho potencialmente mucho mayor, y a éste le proporcionaban un capital que quizás de otro modo no tuviera.

Los convenios entre propietarios y administradores recompensaban a éstos por su buen desempeño y los castigaban con un menor rendimiento de las ganancias si su actuación era deficiente. Esta práctica llevó a la aparición de un gran número de administradores profesionales, la mayoría de los cuales aspiraba a convertirse en propietarios y cuyos ingresos por convenios de compañía podían

proporcionarles los medios para hacerlo. La compañía funcionaba también como mecanismo para entrenar a familiares y otras personas en la práctica de un negocio específico antes de avanzar hacia su puesto principal.

Aunque muchas normas y prácticas atraviesan todo el espectro social del mundo de los negocios, esto no puede atribuirse a una limitación de la *élite* por parte de los sectores más bajos. Más bien significa que todo grupo ocupacional existía dentro del mismo marco económico y experimentaba virtualmente todas las necesidades y requerimientos. Por ejemplo, no había ninguna empresa, fuera cual fuese su tamaño, que pudiera operar sin convenios crediticios.

Y como todo negocio estaba sujeto a vuelcos inesperados, la diversificación tenía sentido en todos los niveles económicos. La expansión y diversificación de los negocios sólo era posible cuando los propietarios lograban separarse de la diaria supervisión de sus negocios y ganaban el acceso al capital especulativo. Los contratos de compañía les permitían hacerlo. Todo sector de la sociedad comprometido en los negocios conservaba un fuerte sentido familiar y aspiraba a colocar a sus miembros en posiciones ventajosas; algunos empleaban puestos gubernamentales transferibles, otros la pertenencia a los gremios y otros más la influencia de poderosos individuos e instituciones para garantizar ventajas a sus hijos y sobrinos. El matrimonio era recurso de todos los grupos para cimentar asociaciones benéficas y para transferir riquezas o propiedades utilizables siempre que fuera posible.

Sin duda, muchas familias de menor posición en la sociedad buscaron alguna clase de asociación con la *élite*. Tales contactos sólo podían redundar en su beneficio. Pero no copiaban sus prácticas servilmente. Por el contrario, la gente respondía de manera análoga a las presiones comunes a todos los elementos económicamente activos. A pesar del desarrollo de las ciudades portuarias y de los centros provinciales en el siglo XVIII y de la pérdida de su monopolio oficial sobre el comercio internacional, la ciudad de México mantuvo exitosamente su dominio sobre la mayoría de los aspectos del comercio provincial hasta el fin del periodo de la Colonia. Los comerciantes de la capital continuaron siendo los principales financieros de operaciones mineras, o bien establecieron acuerdos comerciales con mineros y tenderos de provincia que les garantizaban el acceso a la plata, componente necesario para su autonomía en el comercio internacional. De la misma manera, los comerciantes de la capital pudieron evadir los reglamentos destinados a disminuir su control sobre el comercio de cochinilla y

continuaron financiando a los oficiales gubernamentales que controlaban gran parte de la producción en sus distritos.

Muchas de las grandes familias terratenientes de la Colonia habitaban en la ciudad de México, y gran parte de la comercialización de materias primas y comestibles era dirigida a través de la capital y canalizada por intereses mercantiles de esa ciudad. Los comerciantes de la capital dominaban la comercialización de todas las mercancías, tanto foráneas como domésticas, dentro de la ciudad y de todo el valle de México, que en el periodo colonial postrero seguía siendo el mayor centro de consumo del país. Como el costo de los embarques terrestres era muy alto, las empresas manufactureras y procesadoras de la ciudad de México no podían vender sus productos en las provincias. Pero por la misma razón, los productores provinciales eran incapaces de desafiar el dominio de aquéllos sobre su zona de influencia. La ciudad de México —como centro de la burocracia política y económica de la Colonia— continuó atrayendo al mayor y más calificado número de profesionales. Las prominentes familias provincianas enviaban a sus hijos a la capital para su mejor educación y muchos de estos nuevos profesionales decidieron permanecer allí, a menudo representando los intereses de sus familias en la ciudad o convirtiéndose en funcionarios de una u otra de las burocracias capitalinas.

BIBLIOGRAFÍA

Los escritos previos acerca de la ciudad de México

La bibliografía histórica acerca de la ciudad del México colonial es sorprendentemente escasa, y son muy pocos los escritos que tratan de la dinámica y la estructura social de la ciudad. Es interesante que los primeros en hacerlo consideraran no uno de los estratos superiores sino tal vez el más bajo. En el capítulo acerca de la ciudad de México, en su clásica obra *The Aztecs Under Spanish Rule*, Charles Gibson describió con exactitud ciertos aspectos de la vida indígena en la capital. El capítulo, derivado de informes gubernamentales, reglamentos, cartas oficiales, y crónicas, se concentró en la operación del gobierno indígena y los mercados de la ciudad; sin embargo, Gibson también hizo algunas observaciones sagaces acerca del carácter de la sociedad indígena en un marco urbano. Observó, por ejemplo, que los indígenas llegaron a penetrar en todos los gremios a pesar de los reglamentos expresamente diseñados para excluirlos, y que los indígenas y las personas de ascendencia mixta continuaron habitando por toda la ciudad aun después de que se tomaron medidas para excluirlos del distrito central tras los motines de 1692.

No obstante la obra de Gibson, el estudio sistemático de la sociedad colonial de la ciudad de México debe situarse a partir de la publicación, en 1971, de la obra de D. A. Brading *Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810*.* En la segunda parte de las tres que componen su libro y en un artículo subsecuente acerca del reclutamiento y la composición de la *élite*, Brading señaló muchas características sobresalientes del comportamiento de la *élite* urbana, en especial de sus miembros implicados en el comercio internacional. Brading fue el primero en describir el "síndrome del sobrino", en el que un sobrino o primo, a menudo inmigrante español, era incorporado a los negocios familiares y con frecuencia heredaba su dirección, confirmando su posición por medio del matrimonio con la viuda de su predecesor o con su hija. La función económica del matrimonio, la composición de la *élite*, y la diversificación de inversiones verificadas por exitosos comerciantes, se cuentan entre los temas desarrollados en este libro. Pero tal vez más importante que cualquier norma individual de conducta descrito por Brading es el hecho de que fue el primero en reconocer

* Hay edición en español, FCE, 1984.

la existencia de pautas sociales y económicas que permeaban la vida de los individuos y familias en particular, y proyectarlos a sectores completos de la sociedad y —como veremos en el presente libro— algunas veces a toda la sociedad urbana. El libro de Brading afirma también la necesidad de estudiar no sólo a la familia en particular sino en conjunto, ya que las carreras y actividades económicas de muchas personas solamente se comprenden en ese contexto. Y, extendiéndose a partir de este punto, Brading reveló cómo puede ser mejor entendida la historia de una familia a través de generaciones. Muchos factores dinámicos y normas de conducta quedan expuestos sólo cuando se examinan diferentes familias en el transcurso de cuando menos varias vidas.

La investigación de Brading se concentró sobre un grupo relativamente pequeño de comerciantes mayoristas y su información y hallazgos acerca de otros sectores de esta sociedad reflejan ampliamente los intereses y perspectivas de ese grupo. Doris Ladd, en su tesis doctoral, que apareció después en forma de libro, prosiguió a partir de esa base y consideró a toda la nobleza mexicana de los años finales del periodo colonial y primeros del periodo nacional. La obra de Ladd también se distingue por su descubrimiento de tipos sociales previamente desconocidos y su utilización de retratos familiares multigeneracionales.

Utilizando una diversidad de fuentes originales, Ladd pudo revelar el número de intereses económicos que mantenían las principales familias y la variedad de profesiones abiertas a los miembros de este grupo. Reconoció la importancia de la propiedad hacendaria para la supervivencia financiera a largo plazo de las familias de la *élite*. También dejó claro que ni el comercio ni ninguna otra empresa grande o pequeña quedaba fuera del alcance de la *élite* tan sólo a causa de sus riesgos o de sus cualidades potencialmente degradantes. Dada la naturaleza del estudio de Ladd, es comprensible que ella destacara el dominio de la *élite* de la ciudad de México por parte de la nobleza. Yo no discuto que estas familias estuvieran entre la *élite* más alta, pero allí se les unió un número de familias sin título que económica y socialmente estaban al mismo nivel.

En una tesis doctoral de 1976, John Tutino llevó aún más lejos nuestro conocimiento del estrato superior de la sociedad de la ciudad de México, al estudiar a dueños de propiedades agrícolas que vivían en la capital, y examinar sus diferencias internas, sus relaciones entre sí con pequeños granjeros y con pueblos indígenas, y su participación en otros campos de la economía. Demostró que los grandes propietarios de tierras agrícolas surgieron de una

variedad de orígenes, y que no tenían una imagen corporativa como grupo de interés. Más bien, este grupo estaba compuesto por los jefes de varias clases de familias que controlaban tierras agrícolas como parte de una cartera diversificada, y algunas veces integrada, de intereses económicos, que normalmente se administraba para el mejoramiento del conjunto familiar antes que de individuos específicos.

Dennis N. Valdés analizó la sociedad de la ciudad de México del siglo XVIII de manera muy diferente en su tesis doctoral de 1978. Aplicando análisis agregados a los censos de 1753 y 1811 de la capital, y complementando estos hallazgos con casos ilustrativos de estudios extraídos de procesos judiciales, Valdés investigó el funcionamiento —y el derrumbe— del sistema de castas en el periodo colonial tardío, y demostró cómo encajaban los grupos étnicos en el esquema social. Concentrándose principalmente sobre grupos —cualquiera que sea su definición— y sobre distritos completos de la ciudad de México, no logró desplegar la interacción de los factores étnicos, ocupacionales y sociales para determinar la posición social de un individuo o la manera en que personas de la misma o diferente clasificación se consideraban y trataban entre sí. En general, sus investigaciones constituyen un acercamiento al estudio de los sectores populares en la sociedad urbana, mientras que sus conclusiones son congruentes con las de esta obra y las previamente discutidas.

Si bien los estudios antes citados ya han aparecido, otro proyecto, todavía incompleto, merece ser mencionado. Bajo la supervisión de Alejandra Moreno Toscano, quien fuera directora del Archivo General de la Nación, un grupo de investigadores analizó los censos de la ciudad de México correspondientes a los periodos colonial tardío y nacional incipiente, para descubrir cambios cuantitativos en el empleo, la etnia, y tipos de residencia de la población capitalina. Los trabajos discutidos y el presente contienen diversos cuadros y tienen componentes estadísticos demasiado importantes, pero extraen sus estadísticas del estudio individual de vidas y carreras.

El proyecto Moreno Toscano, sin embargo, no se concentrará sobre personas o familias específicas, ni investigará su cambio a través del tiempo, sino que traducirá cada caso a cifras adecuadas para el análisis estadístico.

Este trabajo se basa principalmente en tres cuerpos de documentos: los archivos notariales de la ciudad de México, los casos legales contenidos en varias secciones del Archivo General de la Nación, especialmente los registros del tribunal mercantil, y listas y ma

nuscritos encontrados en la Biblioteca Nacional. De los tres, los archivos notariales son, con mucho, los más valiosos.

El Archivo de Notarías del Departamento del Distrito Federal contiene toda la documentación existente de las notarías autorizadas de la ciudad a lo largo de su historia. En lo que respecta a la mayor parte del periodo colonial, lo que se posee es sorprendentemente completo. Por lo que respecta al periodo colonial tardío no es común que falte siquiera un año de los protocolos de una notaría.

Estos registros abarcan una gran variedad de actividades personales y de negocios. Los más amplios y, normalmente, los más personales de los documentos son los testamentos, que suelen brindar una excelente síntesis de la familia y la historia comercial de una persona, revelando rápidamente al investigador en qué medida se entretejían estos dos aspectos de la vida de un individuo. Un solo documento con frecuencia proporciona información acerca de tres generaciones de una familia. La vida comercial del individuo se conoce aún más por el número de contratos de compañía y de contratos de compra y venta que aparecen. Éstos son especialmente útiles para señalar las actividades subsidiarias de una persona, actividades que normalmente no están incluidas bajo el rótulo de la ocupación que el sujeto adoptó. Los poderes legales pueden ser frustrantes en ocasiones, pues muchos de ellos le fueron dados a agentes profesionales. Mientras que el hecho en sí es digno de notarse, la práctica no revela las conexiones personales que tan a menudo caracterizaron los acuerdos comerciales.

Ningún otro tipo de documento rivaliza con los testamentos en lo que respecta a la información precisa y amplia acerca de las familias. No obstante, los acuerdos de negocios y los contratos a menudo hacen referencia indirecta a los lazos maritales y sanguíneos, útiles para darse una idea de las conexiones familiares que encubría el mundo comercial. La recepción de dotes y arras, y la admisión de herencias permiten delucidar las relaciones familiares y comprender cómo y cuándo ocurrió la transferencia de propiedades y dinero en un matrimonio.

El Archivo General de la Nación es el mayor depósito de documentos relacionados con la vida de la nación mexicana. Sin embargo, sólo unas cuantas ramas contienen material que se relaciona con el presente estudio. Con mucho, la más importante fue la de "Consulado", sección que contiene los registros del gremio de los comerciantes. La mayoría de estos documentos corresponde directamente a casos legales individuales que involucran la venta de mercancías y el pago de las mismas. Revelan las formas normales

de organización de los negocios, la manera en que los comerciantes de rangos y lugares diferentes comerciaban entre sí, y cuáles eran los procedimientos comerciales regulares, en especial con respecto al empleo de personal, separación de la propiedad y administración, y acuerdos de crédito y pago. (Yo mismo examiné varios cientos de casos, cada uno de los cuales aparecía en los índices y se refería a un comerciante de la ciudad de México entre 1770 y el ocaso del Consulado, en 1826.) Este material también es valioso para mostrar las actividades comerciales de individuos y grupos no asociados generalmente con este ámbito empresarial y la actividad mercantil de comerciantes fuera del comercio mismo.

Otras secciones del AGN fueron también muy útiles. El ramo "Civil" contiene excelente material sobre disputas de negocios y propiedades. En el de "Padrones" está el censo de la ciudad de 1811 en forma muy legible. Otras secciones no necesariamente tienen abundancia de material pertinente, pero incluyen listas específicas o documentos que revelan las prácticas sociales y comerciales entre sectores de la población que no son nada fácil de ser estudiados.

La Biblioteca Nacional tiene un buen número de listas y manuscritos de mucha utilidad. Estas listas arrojan luz especialmente acerca de los que poseían cargos en el gobierno, la Iglesia y las instituciones educativas. Esta biblioteca conserva casi completa la *Guías de forasteros* desde su inicio en 1761 hasta bien adentrado el periodo nacional. Otros manuscritos detallan los miembros de varios gremios y organizaciones profesionales. Aquí también se encuentra la colección más completa de publicaciones que datan del periodo colonial postrero.

La Hemeroteca Nacional tiene la colección casi completa del *Diario de México* y de la *Gazeta de México*, los dos periódicos —el primero de publicación diaria y el segundo semanal— de la ciudad en el periodo colonial tardío. Ambos contienen un cierto número de artículos interesantes que aportaron poca información que fuera directamente útil; sin embargo, los dos tenían secciones de anuncios clasificados que son muy reveladores acerca de la existencia y condición de grupos tales como los inmigrantes recién llegados de España, servidumbre, dependientes y trabajadores no calificados. Como fuente de historia social, el periódico aún no ha sido superado.

Por último, para la elaboración de este estudio fueron de gran ayuda los libros que siguen la pista de la genealogía de las familias particulares, la carrera de los escritores coloniales, la vida de graduados distinguidos de una escuela y similares. Si bien tales

obras no pueden reconstruir por sí mismas la vida o los tipos de carreras de un grupo profesional o social, son de notable utilidad al ayudar a trenzar los hilos de la vida de una persona.

Archivos consultados

Archivo de Notarías del Departamento del Distrito Federal (México, D. F.)
- Joaquín Barrientos, 1782-1815.
- Francisco Javier Benítez, 1794-1825.
- José Antonio Burillo, 1781-1809.
- Mariano Cadena, 1780-1793.
- Francisco Calapiz, 1789-1800.
- José María de Castro, 1803-1816.
- Manuel Domingo Chavero, 1780-1796.
- Andrés Delgado Camargo, 1784.
- Tomás Hidalgo de los Reyes, 1790-1814.
- Vicente Hidalgo de los Reyes, 1804-1811.
- Juan Manuel Pozo, 1784-1815.
- Manuel de Puertas, 1782-1789.
- José Rodríguez Gallardo, 1804-1809.
- Ignacio de San Martín, 1787-1791.
- José María de Torija, 1780-1790.
- Francisco de la Torre, 1804-1823.
- José Antonio Troncoso, 1783-1789.
- Félix Fernando Zamorano y Barrera, 1803-1808.

Archivo General de la Nación

Ramos de:
- Abastos y Panaderías.
- Archivo Histórico de Hacienda.
- Ayuntamientos.
- Civil.
- Consulado.
- Escribanos.
- Historia.
- Hospital de Jesús.
- Industria y Comercio.
- Inquisición.
- Minería.
- Padrones.

Biblioteca Nacional

Manual y Guía de Forasteros, 1761-1833.

Manuscritos.

Hemeroteca Nacional
Diario de México, 1805-1813.
Gazeta de México, 1784-1821.

Documentos publicados

Báez Macías, Eduardo, comp., "Planos y censos de la ciudad de México, 1753", *Boletín del Archivo General de la Nación*, 8:3-4 (1967): 487-1115.

Castro Santa Anna, José Manuel de, "Diario de sucesos notables", en *Documentos para la historia de México*, primera serie, vols. 4-6, Imprenta de J. R. Navarro, México, 1854.

Fernández de Recas, Guillermo, S., *Grados de licenciados, maestros y doctores en artes, leyes, teología y todas facultades de la Real y Pontificia Universidad de México*, UNAM, México, 1963.

———. *Aspirantes americanos a cargos del Santo Oficio*, Librería de M. Porrúa, México, 1956.

Florescano, Enrique e Isabel Gil, comps., *Descripciones económicas generales de Nueva España, 1784-1817*, SEPINAH, México, 1973.

Gómez, José, "Diario curioso de México", en *Documentos para la historia de México*, primera serie, v. 7, Imprenta de J. R. Navarro, México, 1854.

"Informe sobre pulquerías y tabernas el año de 1784", *Boletín del Archivo General de la Nación*, 18:2-3 (1947): 189-236 y 363-405.

Lerdo de Tejada, Miguel, M., *Comercio exterior de México desde la Conquista hasta hoy*, Rafael, México, 1853.

México dividida en cuarteles mayores y menores, Manuel Antonio Valdés, México, 1811.

"Notable Carta reservada del Segundo Conde de Revillagigedo", *Boletín del Archivo General de la Nación*, primera serie, 1:2, 2:1 y 2:2 (1930-1931): 190-211, 41-49 y 196-211.

Revillagigedo, Conde de, *Informe sobre las misiones, 1793, e Instrucción reservada al Marqués de Branciforte, 1794*, Editorial Jus, México, 1966.

Serrano, Francisco, *Noticias de México*, 3 vols., Secretaría de Obras y Servicio, México, 1974.

Obras consultadas

Alamán, Lucas, *Historia de Méjico*, 5 vols., Imprenta de J. R. Lara, México, 1849-1852.

Andrade, Vicente de P., "Los oidores de Nueva España", *Boletín Bibliográfico Mexicano* (mayo-junio de 1956): 16-25.

Anna, Timothy E., *The Fall of Royal Government in Mexico City*, University of Nebraska Press, Lincoln, 1978.

Archer, Christon I., *The Army in Bourbon Mexico, 1760-1810*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1977.

Arcila Farías, Eduardo, *Comercio entre Venezuela y México en los siglos xvii y xviii*, El Colegio de México, México, 1950.

———, *Reformas económicas del siglo xviii en Nueva España*, 2 vols., SepSetentas, México, 1974.

Arnold, Linda, "Bureaucracy and Bureaucrats in Mexico City: 1808-1824", tesis doctoral, University of Texas at Austin, 1975.

———, "Social, Economic, and Political Status in the Mexico City Central Bureaucracy: 1808-1822", en Elsa Cecilia Frost, Michael C. Meyer y Josefina Zoraida Vázquez, comps., *Labor and Laborers through Mexican History*, University of Arizona Press, Tucson, 1979.

Arrom, Silvia M., *La mujer mexicana ante el divorcio eclesiástico (1800-1857)*, SepSetentas, México, 1976.

———, "Women and the Family in Mexico City, 1800-1857", tesis doctoral, Stanford University, 1978.

Arróniz, Marcos, *Manual de biografía mejicana*, Rosa, París, 1857.

Atienza, Julio de, *Títulos nobiliarios hispanoamericanos*, M. Aguilar, Madrid, 1947.

Bailyn, Bernard, *The New England Merchants in the Seventeenth Century*, Harper and Row, Nueva York, 1964.

Barbier, Jacques A., "Elites and Cadres in Bourbon Chile", *Hispanic American Historical Review*, 52:3 (agosto de 1972): 416-435.

Barrett, Ward, "The Meat Supply of Colonial Cuernavaca", *Annals of the Association of American Geographers*, 64:4 (diciembre de 1974): 525-540.

———, "Morelos and Its Sugar Industry in the Late Eighteenth Century", en Ida Altman y James Lockhart, comps., *Provinces of Early Mexico*, University of California Press, Los Ángeles, California, 1976.

Bazant, Jan, *Cinco haciendas mexicanas*, El Colegio de México, México, 1975.

Beristáin de Souza, José Mariano, *Biblioteca Hispanoamericana Septentrional*, 3 vols., A. Valdés, México, 1816-1821.

Borchart de Moreno, Christiana, "Los miembros del Consulado de la ciudad de México en la época de Carlos III", *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft, und Gesellschaft Lateinamericas*, 14 (1977): 134-160.

Brading, D. A., *Haciendas and Ranchos in the Mexican Bajío. León 1700-1860*, Cambridge University Press, Cambridge, 1978.

———, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico 1763-1810*, Cambridge Universy Press, Cambridge, 1971. [Hay ed. en esp., FCE, México, 1975.]

———, "Los españoles en México hacia 1792", *Historia Mexicana*, 23:1 (julio-septiembre de 1973): 126-144.

Brown, Jonathan C., *A Socioeconomic History of Argentina, 1776-1860*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.

Burkholder, Mark A., "From Creole to Peninsular: The Transformation of the Audiencia of Lima", *Hispanic American Historical Review*, 52:3 (agosto de 1972): 395-415.

———, *Politics of a Colonial Career*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1981.

———, y D. S. Chandler, "Creole Appointments and the Sale of Audiencia Positions in the Spanish Empire Under the Early Bourbons, 1701-1750", *Journal of Latin American Studies*, 4:2 (noviembre de 1972): 187-206.

———, *From Impotence to Authority*, University of Missouri Press, Columbia, 1977.

Calderón de la Barca, Fanny, *Life in Mexico*, editado por Howard T. Fisher y Marion Hall Fisher, Doubleday and Co., Inc., Garden City, 1970.

Calderón Quijano, José Antonio, *Los virreyes de Nueva España en el reinado de Carlos III*, 2 vols., Escuela Gráfica Salesiana, Publicaciones de Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, Sevilla, 1968.

Capella, Miguel y Antonio Matilla Tascón, *Los cinco gremios mayores de Madrid: Estudio crítico-histórico*, Madrid, 1957.

Carreño, Alberto de María, *La Real y Pontificia Universidad de México, 1536-1865*, UNAM, México, 1961.

Carrera Stampa, Manuel, "La ciudad de México a principios del siglo XIX", *Memorias de la Academia Mexicana de la Historia*, 26:2 (1967): 184-231.

———, Las ferias novohispanas", *Historia Mexicana*, 2:3 (enero-marzo de 1953): 319-342.

———, *Los gremios mexicanos: La organización gremial en Nueva España, 1521-1861*, Ibero Americana, México, 1954.

———, "Planos de la ciudad de México", *Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística*, 67:2-3 (marzo-junio de 1949).

———, "Plano de la ciudad de México 1737", *Memorias de la Academia Mexicana de la Historia*, 15:4 (oct.-dic. de 1956): 363-398.

Cooper, Donald B., *Epidemic Disease in Mexico City 1761-1813*, University of Texas Press, Austin, 1965.

Cuenca Esteban, Javier, "Statistics of Spain's Colonial Trade, 1792-1820: Consular Duties, Cargo Inventories, and Balances of Trade", *Hispanic American Historical Review*, 61:3 (agosto de 1981): 381-428.

Chance, John K., *Race and Class in Colonial Oaxaca*, Stanford University Press, Stanford, 1978.

Chávez Orozco, Luis, *Historia de México (1808-1836)*, Editorial Patria, México, 1947.

———, *La educación pública elemental en la ciudad de México durante el siglo xviii*, Secretaría de Educación Pública, México, 1936.

———, "El cultivo de café en México, sus orígenes", en *Documentos para la Historia Económica de México*, Banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero, México, 1954.

Christelow, Allan, "Great Britain and the Trade from Cádiz and Lisbon to Spanish America and Brazil, 1759-1783", *Hispanic American Historical Review*, 27:1 (febrero de 1947): 2-29.

Davies, Keith A., "Tendencias demográficas urbanas durante el siglo XIX en México", *Historia Mexicana*, 21:3 (enero-marzo de 1972): 481-524.

Dean, Warren, *The Industrialization of São Paulo 1880-1945*, University of Texas Press, Austin, 1969.

Diccionario Universal de Historia y de Geografía, 10 vols., Imprenta de F. Escalante y Cía., México, 1855-1856.

Esquivel Obregón, Toribio, *Biografía de don Francisco Javier de Gamboa*, Talleres Gráficos Laguna, México, 1941.

Flores Caballero, Romeo, *Counterrevolution*, University of Nebraska Press, Lincoln, 1974.

Flores Marín, Carlos, *Casas virreinales en la ciudad de México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1970.

Florescano, Enrique, *Precios del maíz y crisis agrícolas en México (1708-1810)*, El Colegio de México, México, 1969.

———, "El problema agrario en los últimos años del virreinato, 1800-1821", *Historia Mexicana*, 20:4 (abril-junio de 1971): 477-510.

Ganster, Paul B., "A Social History of the Secular Clergy of Lima during the Middle Decades of the Eighteenth Century", tesis doctoral, University of California, Los Ángeles, 1974.

García Martínez, Bernardo, "El sistema monetario de los últimos años del Período novohispano", *Historia Mexicana*, 17:3 (enero-marzo de 1968): 349-360.

Gibson, Charles, *The Aztecs Under Spanish Rule*, Stanford University Press, Stanford, 1964.
González Obregón, Luis, *La vida de México en 1810*, Secretaría de Obras y Servicio, México, 1975.
———, *Las calles de México*, Ediciones Botas, México, 1944.
———, *México Viejo*, Secretaría de Fomento, México, 1895.
Gortari, Hira de, y Guillermo Palacios, "El comercio novohispano a través de Veracruz (1802-1810)", *Historia Mexicana*, 17:3 (enero-marzo de 1968), 427-454.
Greenleaf, Richard E., "The Obraje in the late Mexican Colony", *The Americans*, 22:3 (enero de 1967): 227-250.
Hamnett, Brian R., *Politics and Trade in Southern Mexico 1750-1812*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971.
Hardy, Robert W. Hale, *Travels in the Interior of Mexico in 1825, 1826, 1827 and 1828*, H. Colburn and R. Bentley, Londres, 1829.
Harris III, Charles H., *A Mexican Family Empire*. University of Texas Press, Austin, 1975.
Hoberman, Louisa Schell, "Merchants in Seventeenth-Century Mexico City: A Preliminary Portrait", *Hispanic American Historical Review*, 57:3 (agosto de 1977): 479-503.
Howe, Walter, *The Mining Guild of New Spain and its Tribunal General 1770-1821*, Harvard University Press, Cambridge, 1949.
Humboldt, Alejandro de, *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España*, Editorial Porrúa, México, 1973.
Hunt, Marta Espejo-Ponce, "Colonial Yucatán: Town and Region in the Seventeenth Century", tesis doctoral, University of California, Los Ángeles, 1974.
Katz, Stanley N., *Colonial America: Essays in Politics and Social Development*, Little, Brown and Company, Boston, 1975.
Kicza, John E., "Busines and Society in Late Colonial Mexico City", tesis doctoral, University of California, Los Ángeles, 1979.
———, "The Pulque Trade of Late Colonial Mexico City", *The Americas*, 37:2 (octubre de 1980): 193-221.
Ladd, Doris M., *The Mexican Nobility at Independence, 1780-1826*, University of Texas Press, Austin, 1976. [Hay ed. en esp. FCE, México, 1984.]
LaForce Jr., James C., *The Development of the Spanish Textile Industry, 1750-1800*, University of California Press, Berkeley, 1965.
Lafuente Ferrari, Enrique, *El virrey Iturrigaray y los orígenes de la Independencia de Méjico*, Instituto Gonzalo Fernández de Oviedo, Madrid, 1941.
Lerner, Victoria, "Consideraciones sobre la población de la Nueva España (1793-1810)", *Historia Mexicana*, 17:3 (enero-marzo de 1968), 327-348.

Lewis, Leslie K., "Colonial Texcoco: A Province in the Valley of Mexico, 1570-1630", tesis doctoral, University of California, Los Ángeles, 1977.

Liehr, Reinhard, *Ayuntamiento y oligarquía en Puebla, 1787-1810*, 2 vols., SepSetentas, México, 1976.

Lindley, Richard B., "Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara's Oligarchy 1800-1830", tesis doctoral, University of Texas at Austin, 1976.

Lockhart, James, *Spanish Peru, 1532-1560: A Colonial Society*, University of Wisconsin Press, Madison, 1968.

Lohmann Villena, Guillermo, *Los americanos en las órdenes nobiliarias 1529-1900*, 2 vols., Instituto Gonzalo Fernández de Oviedo, Madrid, 1947.

———, *Los ministros de la Audiencia de Lima en el reinado de los Borbones (1700-1821)*, Universidad de Sevilla, Sevilla, 1974.

López Sarrelangue, Delfina E., "Población indígena de la Nueva España en el siglo XVIII", *Historia Mexicana*, 12:4 (abril-junio de 1963): 516-530.

Lynch, John, *The Spanish American Revolutions, 1808-1826*, Norton, Nueva York, 1973.

MacLachlan, Colin M. y Jaime E. Rodríguez O., *The Forging of the Cosmic Race*, University of California Press, Berkeley, 1980.

Maniau, Joaquín, *Compendio de la historia de la Real Hacienda de Nueva España escrito en el año de 1794*, Secretaría de Industria y Comercio, México, 1914.

Marroquí, José María, *La ciudad de México*, 2 vols., J. Aguilar Vera y Cía., México, 1900.

Martínez, María del Carmen Calvento, "Intereses particulares y política de abastecimiento en México: el Reglamento del Gremio de Panaderos, 1770", *Revista de Indias*, 35:143-144 (enero-junio de 1976): 159-211.

Martínez Cosío, Leopoldo, *Los Caballeros de las órdenes militares en México*, Editorial Santiago, México, 1946.

Maza, Francisco de la, *La ciudad de México en el siglo xvii*, Fondo de Cultura Económica, México, 1968.

McAlister, L. N., "Social Structure and Social Change in New Spain", *Hispanic American Historical Review*, 43:3 (agosto de 1963): 349-370.

Millares Carlo, Agustín y José Ignacio Mantecón, "El Archivo de Notarías del Departamento del Distrito Federal (México, D. F.)", *Revista de Historia de América*, 17 (junio de 1944): 69-118.

Mora, José María Luis, *México y sus revoluciones*, 3 vols., Editorial Porrúa, México, 1965.

Morales, María Dolores, "Estructura urbana y distribución de la propiedad en la ciudad de México en 1813", *Historia Mexicana*, 25:3 (enero-marzo de 1976): 363-402.

Moreno Toscano, Alejandra, "Cambios en los patrones de urbanización en México, 1810-1910", *Historia Mexicana*, 22:2 (octubre-diciembre de 1972): 160-187.

———, y Carlos Aguirre Anaya, "Migrations to Mexico City in the Nineteenth Century", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 17:1 (febrero, 1975): 27-42.

Obregón Jr., Gonzalo, *El Real Colegio de San Ignacio de México (Las Vizcainas)*, El Colegio de México, México, 1949.

Ocampo, Javier, *Las ideas de un día*, El Colegio de México, México, 1969.

Orozco y Berra, Manuel, *Historia de la ciudad de México*, SEP-SETENTAS, México, 1973.

———, *Memoria para el plano de la ciudad de México*, Imprenta de S. White, México, 1867.

Ortiz de la Tabla, Javier, *Comercio exterior de Veracruz, 1778-1821*, Escuela de Estudios Hispanos-Americanos, Sevilla, 1978.

Osores, Félix, *Noticias biobibliográficas de alumnos distinguidos del Colegio de San Pedro, San Pablo, y San Ildefonso de México*, Viuda de Ch. Bouret, México, 1908.

Poinsett, Joel R., *Notes on Mexico*, P. Miller, Londres, 1825.

Ramírez Florez, José, *El Real Consulado de Guadalajara*, Banco Refaccionario de Jalisco, Guadalajara, 1952.

Rees, Peter, *Transportes y comercio entre México y Veracruz 1519-1910*, SEPSETENTAS, México, 1976.

Restrepo Sáenz, José María, *Biografías de los mandatarios y ministros de la Real Hacienda (1617-1819)*, Editorial Cromos, Bogotá, 1952.

Rice, Jacqueline A., "The Porfirian Political Elite: Life Patterns of the Delegates to the 1892 Union Liberal Convention", tesis doctoral, University of California, Los Ángeles, 1979.

Romero de Terreros, Manuel, *Antiguas haciendas de México*, Editorial Patria, México, 1956.

———, *Residencias coloniales de México*, Impresora de la Secretaría de Hacienda, México, 1918.

Rubio-Argüelles, Ángeles, "Zúñiga Impresor del siglo XVIII en México", *Las Ciencias*, 22:3 (1957): 507-561.

Rydford, John, *Foreign Interest in the Independence of New Spain*, Duke University Press, Durham, 1935.

Schurz, William L., *The Manila Galleon*, E. P. Dutton and Co., Nueva York, 1959.

Sims, Harold D., *La expulsión de los españoles de México (1828-1832)*, Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Smith, Robert S., "Sales Taxes in New Spain, 1575-1770", *Hispanic American Historical Review*, 28:1 (febrero de 1948): 2-37.

———, "Shipping in the Port of Veracruz, 1790-1821", *Hispanic American Historical Review*, 23:1 (febrero de 1943): 5-20.

———, "The Institution of the Consulado in New Spain", *Hispanic American Historical Review*, 24:1 (febrero de 1944): 61-83.

Socolow, Susan M., *The Merchants of Buenos Aires, 1778-1810: Family and Commerce*, Cambridge University Press, Cambridge, 1978.

Spell, J. R., "The Historical and Social Background of *El Periquillo Sarniento*", *Hispanic American Historical Review*, 36:4 (noviembre de 1956): 447-470.

Stein, Stanley J., "Bureaucracy and Business in the Spanish Empire, 1759-1804: Failure of a Bourbon Reform in Mexico and Peru", *Hispanic American Historical Review*, 61:1 (febrero de 1981): 2-28.

Tanck Estrada, Dorothy, *La educación ilustrada (1786-1836)*, El Colegio de México, México, 1977.

Tayloe, Edward Thornton, *The Journal and Correspondence of*, editado por C. Harvey Gardiner, University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1959.

Taylor, William B., *Landlord and Peasant in Colonial Oaxaca*, Stanford University Press, Stanford, 1972.

———, y John K. Chance, "Estate and Class in a Colonial City-Oaxaca in 1792", *Comparative Studies in Society and History*, 19:4 (octubre de 1977), 454-487.

Tenebaum, Barbara A., "Merchants, Money, and Mischief. The British in Mexico, 1821-1862", *The Americas*, 35:3 (enero de 1979): 317-339.

Títulos de Indias, Catálogo XX del Archivo General de Simancas, Valladolid, 1954.

Toussaint, Manuel, Federico Gómez de Orozco y Justino Fernández, "Planos de la ciudad de México, siglos XVI y XVII", *XVI Congreso Internacional de Planificación y de la Habitación*, México, 1938.

Tutino, John M., "Creole Mexico: Spanish Elites, Haciendas, and Indian Towns, 1750-1810", tesis doctoral, University of Texas at Austin, 1976.

Valdés, Dennis N., "The Decline of the *Sociedad de Castas* in Mexico City", tesis doctoral, University of Michigan, 1978.

Van Young, Eric J., *Hacienda and Market in Eighteenth-Century Mexico*, University of California Press, Berkeley, 1981.
Villaseñor y Sánchez, José Antonio de, *Theatro Americano*, 2 vols., Imprenta de la Viuda de J. Bernardo Hogal, México, 1746.
Villoro, Luis, *La revolución de Independencia*, UNAM, México, 1953.
Walker, Geoffrey J., *Spanish Politics and Imperial Trade, 1700-1789*, Indiana University Press, Bloomington, 1979.
Ward, H. G., *Mexico in 1827*, 2 vols., H. Colburn, Londres, 1828. [Hay ed. en esp., FCE, México, 1981.]
Zavala, Lorenzo de, *Ensayo Histórico de las Revoluciones de Mégico desde 1808 hasta 1830*, 2 vols., Imprenta de P. Dupont y G. Laguionie, París, 1831.

APÉNDICE

Priores y cónsules del Consulado de Nueva España de 1770 a 1826
V = Miembro del partido vasco M = Miembro del partido Montañés
El orden es siempre: Prior, Cónsul antiguo y Cónsul moderno.

1770		*1777*	
Juan González Guerra	M	Joaquín Dongo	M
Antonio Barroso y Torrubia	V	José Joaquín de Ariscorreta	V
Juan Bautista de Aldasoro	V	Pedro de Ayzinena	V
1771		*1778*	
Juan de Castañiza/empezaron en abril:	V	Joaquín Dongo	M
Juan José Pérez Cano	V	José Joaquín de Ariscorreta	V
Francisco del Rivero	M	Pedro de Ayzinena	V
Gabriel Gutiérrez de Terán	M	*1779*	
1772		Joaquín Dongo	M
Juan José Pérez Cano	V	Pedro de Ayzinena	V
Gabriel Gutiérrez de Terán	M	José Martín Chávez	M
José de Cevallos	M	*1780*	
1773		Juan Bautista de Aldasoro	V
Fernando González de Collantes	M	José Martín Chávez	M
José de Cevallos	M	Pedro Jiménez de la Plaza	M
Francisco Bazo Ibáñez	V	*1781*	
1774		Antonio Barroso y Torrubia	V
Fernando González de Collantes	M	Pablo Jiménez de la Plaza	M
Francisco Bazo Ibáñez	V	Antonio de Bassoco	V
Joaquín Fabián de Memije	M	*1782*	
1775		Antonio Barroso y Torrubia	V
Ambrosio de Meave	V	Antonio de Bassoco	V
Joaquín Fabián de Memije	V	Francisco Martínez Cabezón	M
Pedro Alonso de Alles	M	*1783*	
1776		Francisco del Rivero	M
Ambrosio de Meave	V	Francisco Martínez Cabezón	M
Pedro Alonso de Alles	M	José Mariano de la Cotera, Marqués de Rivascacho	M
Juan Manuel González de Cosío	V	*1784*	
		Francisco del Rivero	M
		Pablo Jiménez de la Plaza	M
		Francisco Antonio de Rábago	V

1785
Gabriel Gutiérrez de Terán M
Francisco Antonio de Rábago V
Miguel Francisco Sánchez Hidalgo V
1786
Gabriel Gutiérrez de Terán M
Miguel Francisco Sánchez Hidalgo V
Juan Antonio de Yermo V
1787
Francisco Bazo Ibáñez V
Juan Antonio de Yermo V
Servando Gómez de la Cortina, Conde de la Cortina M
1788
Francisco Bazo Ibáñez V
Servando Gómez de la Cortina, Conde de la Cortina M
Francisco Antonio de Pesquera V
1789
José de Cevallos M
Francisco Antonio de Pesquera V
Francisco Ignacio de Iraeta V
1790
José de Cevallos M
Francisco Antonio de Iraeta V
Sebastián de Eguía V
1791
José Joaquín de Ariscorreta V
Sebastián de Eguía V
José de Orduña M
1792
José Joaquín de Ariscorreta V
José de Orduña M
Miguel González Calderón M
1793
Pedro Alonso de Alles, Marqués de Santa Cruz de Inguanzo M
Miguel González Calderón M
Tomás Domingo de Acha V
1794
Pedro Alonso de Alles, Marqués de Santa Cruz de Inguanzo M
Tomás Domingo de Acha V
Francisco Sáenz de Santa María M
1795
Antonio de Bassoco V
Francisco Sáenz de Santa María M
Rodrigo Sánchez V
1796
Antonio de Bassoco V
Rodrigo Sánchez V
Matías Gutiérrez de Lanzas M
1797
Antonio de Bassoco V
Matías Gutiérrez de Lanzas M
Juan Díaz González V
1798
José Orduña M
Juan Díaz González M
José de los Heros V
1799
Tomás Domingo de Acha V
José de los Heros V
Gaspar Martín Vicario M
1800
Tomás Domingo de Acha V
Gaspar Martín Vicario M
Francisco de la Cotera M
1801
Francisco Antonio de Pesquera V
Francisco de la Cotera M
Isidro Antonio de Icaza V

1802
Francisco Antonio de Pesquera V
Isidro Antonio de Icaza V
Francisco de Chavarrí V
1803
Sebastián de Eguía V
Francisco de Chavarrí V
Sebastián de Heras Soto M
1804
Sebastián de Eguía V
Sebastián de Heras Soto M
Juan Ignacio González Vértiz M
1805
Matías Gutiérrez de Lanzas M
Juan Ignacio González Vértiz M
Gabriel de Iturbe e Iraeta V
1806
Francisco de la Cotera M
Gabriel de Iturbe e Iraeta V
Juan Fernando de Meoqui V
1807
José Vicente de Olloqui V
Juan Fernando de Meoqui V
Juan Ignacio González Vértiz M
1808
Juan Díaz González V
José de la Cotera M
José Ruiz de la Barcena V
1809
Francisco Alonso de Terán M
José Ruiz de la Barcena V
Gabriel Joaquín de Yermo V
1810
Francisco Alonso de Terán M
Gabriel Joaquín de Yermo V
Diego de Agreda V
1811
Francisco de Chavarrí V
Diego de Agreda V
Lorenzo García Noriega M
1812
Francisco de Chavarrí V
Lorenzo García Noriega M
Vicente Gómez de la Cortina, Conde de la Cortina M
1813
Diego Fernández Peredo M
Vicente Gómez de la Cortina, Conde de la Cortina M
Tomás Ramón de Ibarrola V
1814
Diego Fernández Peredo M
Tomás Ramón de Ibarrola V
Manuel de Urquiaga V
1815
Diego de Agreda, Conde de la Casa de Agreda V
Manuel de Urquiaga V
Juan Marcos de Rada M
1816
Diego de Agreda, Conde de la Casa de Agreda V
Juan Marcos de Rada M
Roque Pérez Gómez M
1817
José Ruiz de la Barcena V
Roque Pérez Gómez M
José María de Echave V
1818
José Ruiz de la Barcena V
José María de Echave V
Gregorio Sáenz de Sicilia V
1819
Diego de Agreda, Conde de la Casa de Agreda V
Gregorio Sáenz de Sicilia V
Manuel Francisco Gutiérrez M
1820
Antonio Velasco de la Torre M

Manuel Francisco Gutiérrez	M	?
Pedro Marcos Gutiérrez	M	?
1821		
Vicente Gómez de la Cortina, Conde de la Cortina	M	?
Pedro Marcos Gutiérrez	M	
Martín Ángel de Micháus	V	
1822		
José María de Echave	V	
Martín Ángel de Micháus	V	
José Bernabé de Isita	M	
1823		
?		
1824		
José María de Echave	V	
Francisco Cortina González	M	
?		
1825		
José María de Echave	V	
Francisco Cortina González	M	
José María de Urquiaga	V	
1826		
José María de Urquiaga	V	
Gabriel Manuel de Iturbe	V	
Juan García Castrillo	M	

ÍNDICE

Prefacio 9

Abreviaturas 14

I. Introducción 15

La dimensión y la composición étnica de la ciudad de México 15
Pautas de residencia 19
La distribución de tiendas al menudeo 20

PRIMERA PARTE

Constitución de la élite

II. La *élite* 27

Etnicidad y *status* de la *élite* 28
Denominaciones y títulos 29
La ciudad de México como sede única de riqueza . . . 30
La propiedad agraria y la conservación de la *élite* . . 34
Métodos para promover la rentabilidad agrícola . . . 35
La integración vertical de los negocios 38
Los grandes terratenientes y el comercio 39
Normas de diversificación comercial 42
La *élite* y las carreras profesionales 43
La visión general de las prácticas comerciales de la *élite* 46
El patriarcalismo 47
La transferencia y distribución de la riqueza familiar . 48
Honores y títulos entre la *élite* 49
La *élite* y el gobierno colonial 52
Normas matrimoniales entre la *élite* 54
Los comerciantes internacionales y la pertenencia de la *élite* 56

SEGUNDA PARTE

El comercio

III. El comercio internacional 61

El contexto atlántico 61
El contexto mexicano 63
El contexto urbano. 66
El Consulado. 67
El crédito y los suministros de capital 71
Las pautas del comercio atlántico 77
El Galeón de Manila 83
El comercio del cacao. 84
El comercio de exportación 88
Los transportistas de plata 90

IV. El comercio provincial 94

Las compañías provinciales 94
Cuentas por correspondencia 98
La dependencia de los tenderos provinciales 101
El abastecimiento seguro de plata 102
El comercio de artículos de consumo 107
Los funcionarios gubernamentales 111
Los viajantes. 114

V. El comercio al menudeo en la capital 118

La propiedad y la renta de edificios 118
La administración de almacenes 120
De administrador a propietario 122
La propiedad de tiendas pequeñas por parte de los mayoristas. 124
Los grandes tenderos 124
Las tiendas de artículos de lujo 127
Las tiendas de abarrotes 127
Los reglamentos de tiendas de abarrotes 133
Las ventas minoristas a crédito 133
Las vinaterías. 137
El comercio del pulque. 139

Los expendios de tabaco 148
Las dificultades de las compañías minoristas 149
Los vendedores ambulantes 150
Los agentes de comercio 151

VI. Las pautas de progreso en el mundo comercial . . 153

La separación entre propiedad y administración . . 153
El papel y la posición del cajero 154
La senda del progreso 157
Los lazos de parentesco y el comercio 157
La ruta desde las provincias 163
Los límites de la herencia peninsular 165
Los criollos y el comercio mayorista 166
Los peninsulares y el comercio internacional 168
El papel de la compañía en el comercio 170

VII. La solidez de la posición: matrimonio, inversiones y honores entre los comerciantes 173

Las familias de la *élite* y la pertenencia al Consulado . 173
Los matrimonios con funcionarios gubernamentales . 177
Las dotes 178
Las arras 179
La absorción de los peninsulares por la *élite* criolla . . 181
Los modelos de inversión de los comerciantes internacionales 183
Los modelos de inversión de los comerciantes minoristas 185
Las familias de la *élite* y el comercio 187
La inversión en pequeños negocios no comerciales . . 188
Los comerciantes y los préstamos de dinero 189
Los comerciantes y la propiedad urbana 190
Los honores y elección de los comerciantes 195
Las organizaciones caritativas 198
La segunda generación 199
Los inmigrantes 202

TERCERA PARTE

La manufactura

VIII. Los fabricantes 205

Los panaderos 205

El tamaño y la estructura de las panaderías, 205; La fuerza de trabajo, 207; Los propietarios, 208; Los términos del comercio, 210; La obtención del grano, 212; La posición social de los panaderos, 213

Los tocineros 214

La producción de carne, 214; Los paralelos entre la producción de carne y la de pan, 215; Los propietarios, 215; La estructura de la deuda crónica, 216

Los obrajeros 218

La obtención de mano de obra: el problema del confinamiento, 218; La obtención de mano de obra: el encarcelamiento de los delincuentes, 220; Un negocio familiar, 220

Los dueños de otras firmas de manufactura y procesamiento 221

Los dueños de pequeñas factorías, 221; Los impresores, 222; Los molineros, 223; La industria de la construcción, 223; Las canteras, 224; La fábrica de cigarrillos y cigarros puros, 224

IX. Los artesanos 226

La jerarquía de los oficios, 226; La transición social en el sector artesanal, 226; Los tipos y el número de artesanos, 227

Los plateros 229

Su posición social, 229; Las operaciones de negocios, 230; Las actividades económicas fuera del oficio, 233; Los oficiales, 234; Los aprendices, 235; Los carroceros, 236; Los herreros, 237

Los sastres 239

Los tejedores 240

Otros artesanos 242

Conclusión 244

Bibliografía 261

Los escritos previos acerca de la ciudad de México . . . 261
Archivos consultados 266
Documentos publicados 267
Obras consultadas 267

Apéndice 277